

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Sejarah Kota Banjarbaru

Salah satu kota di Indonesia adalah Banjarbaru, yang juga merupakan Ibu kota provinsi Kalimantan Selatan. Pada tahun 2022, Undang-Undang Nomor 8 Tahun 2022 menetapkan kota ini sebagai Ibu kota provinsi Kalimantan Selatan, menggantikan Kota Banjarmasin. Kota ini merupakan pemekaran dari Kabupaten Banjar dan berjarak sekitar 33 kilometer dari Banjarmasin. Sebelumnya, sebagian besar wilayahnya merupakan sebuah kecamatan di Kabupaten Banjar. Namun, sejak tahun 1999, kota ini menjadi kota mandiri. Kota Banjarbaru memiliki indeks pembangunan manusia (IPM) tertinggi di provinsi Kalimantan Selatan pada tahun 2021, yaitu 79,26. Kota Banjarbaru didirikan pada tanggal 20 April 1999 dan mencakup 371,38 km² wilayah Banjar Bakula. Banjarbaru memiliki populasi sebesar 262.719 jiwa, dengan 5 kecamatan dan 20 kelurahan (K. Banjarbaru, 2024).

2. Kondisi Sosial dan Ekonomi Masyarakat Kota Banjarbaru

Kota banjarbaru sebagai salah satu pusat pertumbuhan ekonomi di Kalimantan Selatan menunjukkan perkembangan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Berdasarkan data BPS Kalimantan

Selatan, pertumbuhan ekonomi kota ini stabil pada kisaran 6,5-7% per tahun, dengan contributor utama berasal dari sektor perdagangan, jasa dan usaha mikro, kecil, dan menengah (B. P. S. K. Banjarbaru, 2023). Namun, tingkat ketimpangan pendapatan (Gini Ratio 0,38) masih lebih tinggi dibanding rata-rata nasional (Kementerian PPN/Bappenas, 2023).

Pada sektor UMKM yang menjadi tulang punggung perekonomian, data dari Dinas Koperasi dan UKM Kota Banjarbaru (2022) mengungkapkan bahwa 78% usaha mikro bergerak di bidang kuliner dan kerajinan dengan rata-rata omzet bulanan Rp5-10 juta (P. Banjarbaru, 2022). Temuan ini sejalan dengan penelitian Susenas (2022) yang menunjukkan bahwa meskipun angka melek huruf mencapai 98,7%, hanya 12% penduduk yang berhasil menyelesaikan pendidikan hingga jenjang strata satu (S1) (Badan Pusat Statistik, 2022).

Aspek keuangan inklusif masih menjadi tantangan serius, dimana hasil survei Bank Indonesia (2022) menemukan bahwa 31% masyarakat masih bergantung pada pinjaman informal seperti *Bank Keliling*. Kondisi ini diperkuat oleh temuan Otoritas Jasa Keuangan (2023) yang mencatat hanya 45% penduduk yang memiliki rekening bank aktif.

Di bidang kesehatan, Riskesdas (2021) melaporkan prevalensi stunting sebesar 14,5%, angka yang masih memerlukan perhatian

khusus meskipun sudah berada di bawah rata-rata nasional. Temuan-temuan ini secara kolektif mengindikasikan perlunya pendekatan kebijakan yang lebih terintegrasi untuk mengatasi berbagai tantangan pembangunan di Kota Banjarbaru.

3. Sistem operasi *Bank Keliling*

Setelah melakukan wawancara dan observasi, *Bank Keliling* memiliki beberapa persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah sebelum dapat mengajukan pinjaman. Berikut adalah mekanisme utang piutang pada *Bank Keliling* (Wawancara dengan Sri Sulistiawati, 2025):

- a. Nasabah mengajukan jumlah uang yang akan dipinjam. Jumlah uang minimal pinjaman adalah Rp. 300.000,-
- b. Kemudian kreditur meminta barang yang digunakan sebagai jaminan, seperti foto copy Kartu Tanda Penduduk (KTP). Tapi ada juga yang tidak menggunakan jaminan karena sudah berkali-kali melakukan pinjaman dan sudah terpercaya.
- c. Kemudian apabila kreditur menyanggupi maka akan diberikan pinjaman tersebut dengan ketentuan sebagai berikut:
 - 1) Apabila kita melakukan pinjaman dengan jumlah Rp. 500.000,-, maka bunga yang di dapat oleh nasabah adalah 10%. Jadi, jumlah yang harus dibayar nasabah adalah Rp. 600.000,-. Maka setiap harinya nasabah

membayar angsuran sejumlah Rp. 25.000,- sesuai dengan perhitungan 24 hari.

- 2) Kemudian, tergantung pada kesepakatan kedua belah pihak, nasabah dapat mencicil setiap hari atau seminggu sekali. Meskipun demikian, banyak yang memilih untuk ditagih setiap hari.
- 3) Apabila nasabah tidak bisa membayar hari itu juga, maka bisa membayarnya besok hari dengan jumlah yang di dobelkan. Akan tetapi, di *Bank Keliling* juga ada produk tabungan, jadi apabila tidak bisa membayar hari itu, maka nasabah bisa membayarnya melalui tabungan yang sudah di simpan kepada pihak *Bank Keliling*.

Dalam prinsip utang piutang ini, *Bank Keliling* menghasilkan bunga sebagai keuntungan bagi para krediturnya. Selain itu, jika *Bank Keliling* menerapkan prinsip syariah, maka tingkat suku bunga tidak akan tinggi.

4. Deskriptif Data

Untuk mengetahui mengenai penggunaan *Bank Keliling* sebagai pembiayaan usaha pada masyarakat kota Banjarbaru, peneliti melakukan wawancara langsung dengan 7 Informan yang menggunakan *Bank Keliling* sebagai pembiayaan usaha pada masyarakat kota Banjarbaru. Hasil wawancara sebagai berikut:

Informan 1

Nama : NR
Umur : 53 Tahun
Alamat : Jalan Mistar Cokrokusumo, RT/RW 43/01,
Kel. Cempaka, Kota Banjarbaru
Pendidikan Terakhir : SMP
Usaha : Penjual gorengan keliling
Tanggal : Rabu, 28 Mei 2025

Berdasarkan hasil wawancara mendalam yang dilaksanakan dengan informan terungkap bahwa *Bank Keliling* menjadi pilihan utama untuk pembiayaan usaha karena beberapa faktor utama. Informan menyatakan bahwa kemudahan proses administrasi yang hanya membutuhkan fotokopi KTP, kecepatan pencairan, dan

fleksibilitas pembayaran menjadi pertimbangan utama. Selain itu, bunga pinjaman sebesar 10% dengan tenor 24 hari dinilai lebih terjangkau dibandingkan lembaga keuangan formal. Informan juga menyoroti aspek humanis dari *Bank Keliling*, yang menunjukkan pemahaman terhadap kondisi ekonomi nasabah, termasuk toleransi terhadap keterlambatan pembayaran. Layanan ini dikenal melalui pendekatan aktif oleh petugas *Bank Keliling* kepada para pelaku usaha, dengan cara melakukan penawaran kepada masyarakat kota Banjarbaru yang mempunyai usaha kecil. Dampak penggunaan *Bank Keliling* terhadap bisnis Informan cukup signifikan, dengan pinjaman yang digunakan sebagai modal kerja untuk mengembangkan bisnis gorengan keliling. Hasilnya, terjadi peningkatan kapasitas usaha dan pendapatan rumah tangga. Informan merasa puas dengan layanan ini dan bersedia merekomendasikannya kepada pelaku usaha lain, meskipun mereka menyarankan agar pemerintah lebih memperhatikan kebutuhan permodalan usaha mikro (Informan ke-1, komunikasi pribadi, Sri Sulistiawati, 29 Mei 2025).

Informan 2

Nama : Ibu H
Umur : 41 Tahun
Alama : Komp. Surya Kencana IX RT/RW 36/07,
Kota Banjarbaru
Pendidikan Terakhir : SMA

Usaha : Warung nasi kuning

Tanggal : Minggu, 2 Juni 2025

Berdasarkan hasil wawancara mendalam yang dilaksanakan dengan informan terungkap bahwa *Bank Keliling* dipilih sebagai alternatif pembiayaan usaha terutama karena kemudahan dan kecepatan prosesnya. Meskipun Informan menyebutkan adanya tekanan dari kreditur jika terjadi keterlambatan pembayaran, persyaratan yang mudah (hanya membutuhkan KTP) dan proses pencairan yang cepat menjadi faktor penentu. Informan mengkritik tingginya bunga pinjaman sebesar 10% yang dianggap memberatkan, dengan ilustrasi pinjaman Rp1.000.000 dikenakan bunga Rp200.000 selama 24 hari. Namun demikian, aksesibilitas layanan ini melalui pendekatan langsung oleh petugas *Bank Keliling* kepada pelaku usaha dinilai membantu dalam memenuhi kebutuhan modal yang mendesak. Dampak penggunaan *Bank Keliling* terhadap bisnis Informan menunjukkan hasil yang beragam. Di satu sisi, pinjaman tersebut mampu menjaga keberlangsungan usaha warung nasi kuning, meskipun tidak menunjukkan peningkatan yang signifikan. Informan mengakui manfaat positif dari kemudahan akses permodalan, namun juga menyoroti dampak negatif dari tingginya beban bunga. Pengalaman ini membuat Informan enggan merekomendasikan *Bank Keliling* kepada pemilik usaha lain, dan menyarankan perlunya pembiayaan alternatif dengan bunga yang lebih rendah dari pemerintah

atau lembaga keuangan formal (Informan ke-2, Komunikasi Pribadi, Sri Sulistiawati, 1 Juni 2025).

Informan 3

Nama : Ibu A
Umur : 49 Tahun
Alamat : Jalan Mistar Cokrokusumo, RT/RW 43/01,
Kel. Cempaka, Kota Banjarbaru
Pendidikan Terakhir : SMP
Usaha : Warung gorengan
Tanggal : Rabu, 28 Mei 2025

Berdasarkan hasil wawancara mendalam yang dilaksanakan dengan informan terungkap bahwa *Bank Keliling* menjadi pilihan untuk pembiayaan usaha meskipun sifatnya darurat. Informan menyatakan puas dengan kemudahan proses peminjaman yang hanya membutuhkan fotokopi KTP dan pencairan dana yang cepat dengan nominal yang tidak terlalu besar, namun menyatakan bahwa peminjaman dilakukan karena kebutuhan modal. Persepsi positif ini didukung oleh pendekatan aktif petugas *Bank Keliling* yang menawarkan layanan secara langsung kepada pelaku usaha, meskipun Informan menyatakan keinginannya untuk terus menggunakan layanan ini jika ada alternatif lain. Dampak penggunaan layanan *Bank Keliling* terhadap bisnis Informan masih terbatas. Meskipun pinjaman mampu mempertahankan kelangsungan usaha warung gorengan, tidak ada

peningkatan signifikan dalam pengembangan usaha dengan keuntungan yang hanya cukup untuk kebutuhan sehari-hari dan modal berulang. Informan melaporkan tidak ada dampak negatif selama pembayaran lancar, tetapi mengindikasikan keengganan untuk merekomendasikan layanan ini kepada orang lain (Informan ke-3, Komunikasi Pribadi, Sri Sulistiawati, 29 Mei 2025).

Informan 4

Nama : Ibu J
Umur : 49 Tahun
Alamat : Jalan Mistar Cokrokusumo, RT/RW 43/01,
Kel. Cempaka, Kota Banjarbaru
Pendidikan Terakhir : SMP
Usaha : Jualan online
Tanggal : Rabu, 28 Mei 2025

Berdasarkan wawancara mendalam yang dilaksanakan dengan informan terungkap bahwa *Bank Keliling* merupakan alternatif pembiayaan yang lebih disukai karena kemudahan persyaratan dan fleksibilitas prosesnya. Informan menyatakan bahwa sistem pinjaman yang hanya membutuhkan tanda tangan dan tanpa dokumen agunan, serta pencairan dana yang cepat untuk jumlah kecil (Rp500.000 dengan bunga Rp100.000 dalam 24 hari), sangat membantu untuk kebutuhan modal usaha. Hubungan personal yang baik dengan pemberi pinjaman dan pemahaman akan kondisi ekonomi nasabah

merupakan nilai tambah dari layanan ini, meskipun para informan mengakui bahwa pinjaman dilakukan terutama karena keterbatasan akses ke lembaga keuangan formal yang mensyaratkan adanya sertifikat agunan. Dampak penggunaan *Bank Keliling* menunjukkan pola yang dinamis di mana informan memanfaatkan layanan ini secara fleksibel sesuai dengan kebutuhan bisnis - berhenti meminjam ketika bisnis meningkat dan meminjam lagi ketika bisnis menurun. Meskipun mengakui kontribusi positif *Bank Keliling* terhadap kelangsungan usaha, informan enggan merekomendasikan layanan ini kepada orang lain karena pertimbangan tanggung jawab moral jika nasabah yang direkomendasikan gagal bayar. Informan menyarankan perlunya intervensi pemerintah melalui bantuan langsung berupa modal atau peralatan usaha untuk mendukung UMKM (Informan ke-4, Komunikasi Pribadi, Sri Sulistiawati, 29 Mei 2025).

Informan 5

Nama : Ibu F
Umur : 37 Tahun
Alamat : Jalan Alternatif, RT/RW 29/01, Kel
Cempaka, Kota Banjarbaru
Pendidikan Terakhir : SMA
Usaha : Warung sembako
Tanggal : Kamis, 29 Mei 2025

Berdasarkan hasil wawancara mendalam yang dilaksanakan dengan informan terungkap bahwa *Bank Keliling* merupakan pilihan utama untuk pembiayaan usaha karena aksesnya yang mudah dan prosesnya yang cepat. Informan menyatakan bahwa persyaratan yang sederhana yaitu KTP memungkinkan usaha kecil untuk mendapatkan modal dengan mudah, meskipun dengan bunga yang relatif tinggi. Layanan ini dikenal melalui pendekatan langsung oleh petugas *Bank Keliling* kepada para pelaku usaha, yang menunjukkan strategi pemasaran yang efektif. Selama dua tahun menggunakan layanan ini, para informan merasa puas, meskipun mereka mengkritik tingkat bunga yang tinggi. Dampak penggunaan *Bank Keliling* terhadap usaha warung kelontong masih terbatas. Meskipun pinjaman berhasil mempertahankan kelangsungan usaha, informan menyatakan bahwa mereka tidak mengalami peningkatan yang signifikan dalam pengembangan usaha, dengan keuntungan yang hanya cukup untuk modal berulang. Namun, informan mengakui kontribusi positif *Bank Keliling* dalam membantu mereka memulai usaha dan bersedia merekomendasikannya kepada pemilik usaha lain yang membutuhkan (Informan ke-5, Komunikasi Pribadi, Sri Sulistiawati, 30 Mei 2025).

Informan 6

Nama : Ibu M

Umur : 44 Tahun

Alamat : Jalan Mistar Cokrokusumo, RT/RW 43/01,
Kel Cempaka, Kota Banjarbaru

Pendidikan Terakhir : SMP

Usaha : Warung sembako

Tanggal : Rabu, 28 Mei 2025

Berdasarkan hasil wawancara mendalam yang dilaksanakan dengan informan terungkap bahwa *Bank Keliling* menjadi solusi utama untuk memenuhi kebutuhan modal usaha karena keterbatasan akses ke lembaga keuangan formal. Informan beralasan bahwa kemudahan persyaratan berupa fotokopi KTP dan proses pencairan yang cepat menjadi faktor penentu dalam memilih layanan ini, meskipun hal tersebut dilakukan secara terpaksa karena tidak adanya alternatif pembiayaan lain. Pengalaman selama dua tahun menggunakan layanan ini dinilai lancar tanpa kendala yang berarti, dengan pendekatan aktif dari petugas *Bank Keliling* kepada masyarakat sekitar sebagai saluran utama penyebaran informasi. Dampak penggunaan *Bank Keliling* menunjukkan hasil yang kontradiktif. Di satu sisi, informan mengakui kepuasan mereka atas kemudahan layanan dan kontribusinya dalam mempertahankan warung kelontong mereka, namun di sisi lain tidak ada peningkatan yang signifikan dalam perkembangan usaha. Pola “gali lubang tutup lubang” dengan mengambil pinjaman baru untuk melunasi pinjaman lama merupakan dampak negatif yang muncul, yang mencerminkan kerentanan sistem ini. Meskipun mengakui

manfaat *Bank Keliling*, informan enggan untuk secara aktif merekomendasikannya kepada orang lain dan lebih memilih intervensi pemerintah melalui program pendampingan usaha yang lebih berkelanjutan (Informan ke-6, Komunikasi Pribadi, Sri Sulistiawati, 29 Mei 2025).

Informan 7

Nama : Bapak Y
Umur : 48 Tahun
Alamat : Komp. Surya Kencana IX RT/RW 36/07,
Kota Banjarbaru
Pendidikan Terakhir : SMA
Usaha : Warung kue tradisional
Tanggal : Minggu, 1 Juni 2025

Berdasarkan hasil wawancara mendalam yang dilaksanakan informan terungkap bahwa *Bank Keliling* merupakan pilihan darurat untuk memenuhi kebutuhan modal usaha di situasi kritis. Informan menyebutkan kemudahan persyaratan (hanya perlu KTP) dan proses pencairan cepat untuk jumlah kecil (Rp 1.000.000 - 2.000.000 juta) menjadi faktor utama memilih layanan ini, meskipun mereka menyadari limit pinjamannya lebih rendah dibanding *Bank Keliling* konvensional. Namun, pengalaman menggunakan layanan ini menunjukkan pola yang kontradiktif, yakni membantu di awal tetapi kemudian menimbulkan kesulitan karena sistem pembayaran harian

yang memberatkan dan tekanan petugas saat terjadi keterlambatan pembayaran. Dampak penggunaan *Bank Keliling* terhadap usaha warung makan selama ini belum optimal. Informan menyatakan tidak ada peningkatan yang signifikan pada usaha mereka, bahkan mereka mengalami kesulitan keuangan karena beban pembayaran harian yang menguras modal. Pengalaman negatif ini menyebabkan informan tidak merekomendasikan *Bank Keliling* dan lebih memilih lembaga keuangan formal dengan sistem pembayaran bulanan yang lebih longgar. Informan menyarankan perlunya program pembiayaan khusus dari pemerintah untuk usaha mikro dengan persyaratan sederhana namun lebih berkelanjutan, serupa dengan bantuan yang diterima selama pandemi COVID-19 (Informan ke-7, Komunikasi Pribadi, Sri Sulistiawati, 1 Juni 2025).

Berdasarkan hasil wawancara dengan masyarakat kota Banjarbaru didapatkan berbagai alasan dan dampak yang berbeda satu sama lain, beberapa masyarakat sudah menilai bahwa *Bank Keliling* sangat membantu dan berdampak positif. Namun, masih adanya dampak negatif yang membuat nasabah enggan melakukan pinjaman lagi di *Bank Keliling*.

a. Karakteristik informan

Pada bagian ini menggambarkan keadaan informan. Sampel dalam penelitian ini berjumlah 7 informan yaitu masyarakat kota Banjarbaru dalam penggunaan *Bank Keliling*

asdfs sebagai alternatif pembiayaan usaha. Adapun karakteristik informan dilihat dari lokasi usaha, jenis usaha, pendidikan, pekerjaan, pengalaman penggunaan *Bank Keliling*. Hasil data yang diperoleh sebagai berikut:

1) Lokasi usaha

Tabel 4.1
Karakteristik informan Berdasarkan Lokasi Usaha

No.	Lokasi Usaha	Frekuensi	Persentase
1.	Jalan Mistar Cokrokusumo, RT/RW 43/01, Desa Cempaka, Kota Banjarbaru	5	71.43%
2.	Jalan Trikora, Komp. Surya Kencana IX RT/RW 36/07, Kota Banjarbaru	2	28.57%
	Jumlah	7	100%

Sumber: diolah, 2025

Berdasarkan tabel diatas, diketahui bahwa informan yang berlokasi usaha di kota Banjarbaru, di Jalan Mistar Cokrokusumo masing-masing berjumlah 5 informan (71.43%) dan yang berlokasi di Jalan Trikora berjumlah 2 informan (28.57%) dari 7 jumlah keseluruhan informan yang menjadi sampel penelitian.

2) Jenis usaha

Tabel 4.2
Karakteristik informan berdasarkan jenis usaha

No.	Jenis Usaha	Frekuensi	Persentase
1.	Penjual gorengan	2	28.57%
2.	Warung sembako	2	28.57%
3.	Warung nasi kuning	1	14.29%
4.	Dagang online	1	14.29%
5.	Warung kue tradisional	1	14.29%
	Jumlah	7	100%

Sumber: diolah, 2025

Berdasarkan tabel diatas bahwa sampel penelitian yang melibatkan 7 informan pelaku usaha. Data menunjukkan adanya informan pada 2

kategori usaha utama, yaitu penjual gorengan (Ibu NR dan Ibu A) dan warung sembako (Ibu F dan Ibu M), yang masing-masing diwakili 2 informan (28.57%). Penelitian ini juga mencatat keberadaan 3 kategori usaha lainnya yang masing-masing diwakili oleh satu informan (14.29% untuk per kategori), yaitu warung nasi kuning (Ibu H), dagang online (Ibu J) dan warung kue tradisional (Bapak Y).

3) Tingkat Pendidikan

Tabel 4.3
Karakteristik informan berdasarkan tingkat pendidikan

No.	Tingkat Pendidikan	Frekuensi	Persentase
1.	SMP	4	57%
2.	SMA	3	43%
	Jumlah	7	100%

Sumber: diolah, 2025

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa informan dalam penelitian ini tingkat pendidikan yang lebih dominan yaitu SMP berjumlah 4 (57%) dari total 7 informan dan yang tingkat pendidikan SMA berjumlah 3 (43%) dari total 7 informan.

4) Pekerjaan

Tabel 4.4
Karakteristik informan berdasarkan pekerjaan

No.	Nama	Jenis pekerjaan	Kategori usaha	Frekuensi	Persentase
1.	Ibu NR	Pedagang	Gorengan Keliling	1	14.29%
2.	Ibu H	Pedagang	Warung nasi kuning	1	14.29%
3.	Ibu A	Pedagang	Warung gorengan	1	14.29%
4.	Ibu J	Pedagang	Dagang online	1	14.29%
5.	Ibu F	Pedagang	Warung sembako	1	14.29%
6.	Ibu M	Pedagang	Warung sembako	1	14.29%
7.	Bapak Y	Pedagang	Kue tradisional	1	14.29%
	Jumlah			7	100%

Sumber: diolah, 2025

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa seluruh informan dalam penelitian ini berprofesi sebagai pedagang.

5) Pengalaman penggunaan *Bank Keliling*

Tabel 4.5
Karakteristik Informan Berdasarkan Pengalaman Penggunaan *Bank Keliling*

No.	Durasi penggunaan	Frekuensi	Persentase
1.	2 bulan	2	28.57%
2.	5 bulan	1	14.29%
3.	6 bulan	1	14.29%
4.	2 tahun	3	42.86%
	Jumlah	7	100%

Sumber: diolah, 2025

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa lebih banyak informan yang menggunakan *Bank Keliling* berdurasi 2 tahun yaitu sebanyak 3 (42.86%) dari 7 informan. Sementara itu, yang berdurasi 2 bulan yaitu sebanyak 2 (28.57%) dari 7 informan dan yang berdurasi 5 bulan serta 6 bulan masing-masing sebanyak 1 (14.29%) dari 7 informan.

b. Deskripsi Usaha

Berdasarkan data yang terkumpul, penelitian ini memiliki 7 sampel pelaku usaha sebagai subjek penelitian. Informan tersebut berasal dari berbagai jenis usaha yang umum ditemui dalam sektor usaha mikro dan kecil.

Dari 7 informan yang dimiliki, 4 diantaranya bergerak di sektor kuliner. Jenis usaha seperti warung nasi kuning yang dijalankan oleh (Ibu H), usaha gorengan dijalankan oleh (Ibu NR dan Ibu A), serta warung kue tradisional milik (Bapak Y).

Selain sektor kuliner, penelitian ini juga melibatkan 2 informan yang mengelola warung sembako, yaitu (Ibu F dan Ibu M). Jenis usaha ini memiliki pola permintaan yang relatif stabil dibandingkan usaha kuliner. Terakhir, 1 informan merupakan pelaku usaha digital berupa dagang online yang dijalankan oleh (Ibu J).

c. Pengetahuan Tentang *Bank Keliling*

Tabel 4.6
Pengetahuan Tentang *Bank Keliling*

No.	Nama	Indikator	Deskripsi
1.	Ibu A, Ibu H, Ibu J, Ibu M, Ibu NR dan Bapak Y	Sebutan untuk <i>Bank Keliling</i>	Menyebutkan sebagai Koperasi
2.	Ibu F		Menyebutkan sebagai Layanan Pembiayaan
3.	Ibu H, Ibu J, Ibu F dan Ibu M	Pengetahuan tentang <i>Bank Keliling</i>	Mengetahui layanan ini melalui pendekatan langsung oleh petugas lapangan <i>Bank Keliling</i> yang menawarkan ke masyarakat yang memiliki usaha.
4.	Ibu NR, Ibu A dan Bapak Y		Memperoleh informasi melalui rekan atau teman dekat.

Sumber: diolah, 2025

Berdasarkan tabel diatas terkumpul 7 pelaku usaha yang menjadi informan penelitian, ditemukan hasil wawancara yang dimana mempersepsikan *Bank Keliling* sebagai bentuk *koperasi*. Seluruh informan tanpa terkecuali menggunakan istilah “Koperasi” dalam menggambarkan *Bank Keliling*, kecuali 1 informan (Ibu F) yang menyebutnya sebagai “Layanan pembiayaan”. Konsistensi penggunaan istilah ini menunjukkan bahwa masyarakat telah memahami dengan baik *Bank Keliling* sebagai lembaga keuangan mikro.

Temuan penelitian mengungkapkan pola distribusi informasi yang menarik terkait mekanisme sosialisasi layanan *Bank Keliling*. Sebanyak 71,4% responden (Ibu H, Ibu J, Ibu F, dan Ibu M) memperoleh informasi melalui pendekatan langsung oleh petugas lapangan yang aktif menawarkan layanan kepada pelaku usaha. Ibu H menjelaskan bahwa pihak *Bank Keliling* secara proaktif menawarkan pinjaman saat ia sedang berjualan.

Di sisi lain, 57,1% informan (Ibu NR, Ibu A, dan Bapak Y) mengetahui layanan ini melalui jaringan sosial, yaitu rekan sesama pedagang yang pernah menjadi nasabah. Bapak Y mengkonfirmasi bahwa informasi tersebut diperoleh dari kenalannya yang memiliki pengalaman meminjam di *Bank Keliling*.

Hasil wawancara ini menyatakan bahwa meskipun pemahaman dasar tentang eksistensi *Bank Keliling* telah memadai, pengetahuan tentang mekanisme operasional masih terbatas. Sebagian informan hanya

memahami aspek paling dasar seperti konsekuensi keterlambatan pembayaran. Promosi yang mengandalkan tatap muka langsung dan jaringan kenalan memang efektif untuk mendapatkan nasabah baru. Namun, risiko besar dari cara ini adalah informasi yang diberikan bisa tidak lengkap atau tidak merata, sehingga nasabah mungkin tidak mendapat penjelasan yang sama jelasnya seperti yang diketahui oleh pihak *Bank Keliling*.

Implikasi dari temuan ini menyoroti pentingnya penguatan strategi literasi keuangan yang tidak mengandalkan pendekatan transaksional, tetapi juga edukasi berkelanjutan.

d. Alasan Penggunaan *Bank Keliling*

Tabel 4.7
Alasan Penggunaan *Bank Keliling*

No.	Nama	Indikator	Deskripsi
1.	Ibu NR, Ibu H, Ibu A, Ibu J, Ibu F, Bapak Y dan Ibu M	Untuk Modal Usaha	Alasan dalam menggunakan layanan ini dikarenakan untuk modal usaha, membeli bahan pokok dan perlengkapan lainnya.
2.	Ibu NR, Ibu H, Ibu A, Ibu J, Ibu F, Bapak Y dan Ibu M	Pesyaratan yang mudah dan cepat	Persyaratn yang mudah, hanya menggunakan KTP dan proses cepat merupakan salah satu alasan juga untuk melakukan pinjaman.

Sumber: diolah, 2025

Berdasarkan tabel diatas terkumpul temuan penelitian ini menyatakan konsistensi informan dalam menyatakan kebutuhan modal usaha sebagai motivasi utama. Modal tersebut terutama dialokasikan untuk pembelian bahan baku pokok dan kebutuhan operasional usaha harian, sebagaimana dinyatakan oleh seluruh informan.

Aspek kemudahan dalam pemenuhan persyaratan administrasi muncul sebagai variabel penentu yang signifikan. Semua informan secara tegas menekankan pentingnya kesederhanaan prosedur, di mana persyaratan utama hanya meliputi identitas KTP tanpa memerlukan agunan tambahan. Ibu J membandingkan bahwa berbeda dengan lembaga keuangan formal yang mensyaratkan agunan properti, *Bank Keliling* hanya memerlukan fotokopi KTP sebagai persyaratan administrasi.

Temuan yang lebih menarik mengungkap bahwa nasabah yang telah memiliki riwayat peminjaman jangka panjang cenderung mendapatkan kemudahan persyaratan yang lebih besar. Ibu A mengkonfirmasi bahwa sebagai nasabah tetap, terkadang persyaratan KTP tidak lagi diminta dalam proses transaksi.

Proses pencairan dana dalam hitungan jam dinilai sangat krusial bagi kelangsungan usaha mikro yang membutuhkan likuiditas cepat. Bapak Y menegaskan bahwa efisiensi waktu tersebut menjadi pertimbangan utama karena karakteristik usaha mikro yang tidak memungkinkan untuk menunggu proses berbelit-belit.

Namun demikian, penelitian ini juga menemukan fenomena keterpaksaan dalam pemanfaatan layanan. Ibu M mengungkapkan bahwa pilihan menggunakan layanan ini lebih disebabkan oleh ketiadaan alternatif pembiayaan lain yang lebih praktis. Pernyataan ini mengindikasikan adanya keterbatasan akses keuangan formal bagi pelaku usaha mikro, yang pada akhirnya memengaruhi keputusan finansial mereka.

e. Kepuasan Aksesibilitas Dan Kualitas Layanan

Tabel 4.8
Kepuasan Aksesibilitas dan Kualitas Layanan

No.	Nama	Indikator	Deskripsi
1.	Ibu NR, Ibu H, Ibu A, Ibu J, Ibu F, Bapak Y dan Ibu M	Kepuasan aksesibilitas dan kualitas layanan	Dengan adanya penawaran secara mandiri oleh <i>Bank Keliling</i> , membuat nasabah melakukan pinjaman dengan mudah dan cepat. Tanpa jaminan yang sulit membuat pelaku usaha melakukan pinjaman dengan mudah.
	Ibu NR, Ibu J		Apabila tidak melakukan pembayaran selama 1 hari, pihak <i>Bank Keliling</i> memahami kondisi pelaku usaha dan memberikan keringan untuk membayar dikemudian hari.

Sumber: diolah, 2025

Berdasarkan tabel diatas, penelitian ini menemukan bahwa seluruh informan menyatakan tingkat kepuasan yang tinggi terhadap aspek aksesibilitas layanan *Bank Keliling*. Ibu NR mengemukakan bahwa model layanan keliling yang mendatangi berbagai desa secara langsung memberikan kemudahan akses bagi pelaku usaha dalam memperoleh pinjaman. Pernyataan ini diperkuat oleh Ibu H yang menilai bahwa pendekatan proaktif melalui penawaran langsung oleh petugas lapangan secara signifikan mempermudah proses peminjaman.

Temuan ini menunjukkan bahwa pendekatan proaktif yang diterapkan oleh *Bank Keliling* efektif dalam meningkatkan inklusi keuangan di kalangan pelaku usaha mikro, kecil dan menengah. Pada aspek kualitas layanan, responden secara konsisten memberikan apresiasi terhadap kecepatan proses dan kemudahan persyaratan. Ibu A menyoroti efisiensi proses yang cepat tanpa memerlukan jaminan yang rumit, sementara Ibu J menambahkan bahwa fleksibilitas dalam memberikan kelonggaran saat terjadi keterlambatan pembayaran menjadi nilai tambah layanan ini.

Kemudahan persyaratan administrasi juga menjadi faktor penting, sebagaimana diungkapkan Ibu M yang menjelaskan bahwa hanya dengan menyertakan fotokopi KTP, proses pencairan pinjaman sudah dapat dilakukan. Namun demikian, Bapak Y memberikan catatan kritis bahwa meskipun layanan ini mudah dan cepat, pemanfaatannya hanya dilakukan

dalam kondisi terpaksa, yang mengindikasikan adanya ruang untuk perbaikan.

Dari hasil wawancara teridentifikasi tiga komponen utama pembentuk kepuasan, yaitu jangkauan layanan yang dimana *Bank Keliling* langsung ke lokasi usaha, efisiensi proses dimana waktu pemrosesan yang singkat dan persyaratan minimal, dan terakhir fleksibilitas dalam pemahaman terhadap kondisi khusus nasabah.

Temuan ini juga menunjukkan bahwa *Bank Keliling* telah berhasil menciptakan model layanan yang sesuai dengan karakteristik UMKM. Namun, perlu penyempurnaan dalam hal ini, yaitu sosialisasi produk yang lebih komprehensif, standarisasi kebijakan fleksibilitas pembayaran, dan pengembangan alternatif pembiayaan jangka panjang.

f. Dampak Penggunaan *Bank Keliling*

Tabel 4.9
Dampak penggunaan *Bank Keliling*

No.	Nama	Indikator	Deskripsi
1.	Ibu NR, Ibu F	Dampak penggunaan <i>Bank Keliling</i>	Manfaat positif yang didapatkan tidak ada, karena hasil dari usaha yang dijalankan akan digunakan kembali untuk modal usaha. Begitu juga dengan dampak negatif yang didapatkan tidak ada.
	Ibu H, Bapak Y		Manfaat positif yang di dapatkan karena mudahnya mendapatkan modal usaha dan dampak negatif yang didapatkan adalah

No.	Nama	Indikator	Deskripsi
			perlakuan pihak kreditur yang mudah marah apabila tidak membayar tepat waktu.
	Ibu A		Manfaat yang didapatkan hanya sedikit, dikarenakan hasil dari usaha hanya cukup untuk kehidupan sehari-hari dan di gunakan untuk modal usaha lagi. Dampak negatif yang didapatkan tidak ada selagi melakukan pembayaran dengan tepat waktu.
	Ibu J		Manfaat positif yang didapatkan tidak banyak, karena pelaku usaha juga melakukan pekerjaan lainnya, jadi tidak bergantung dengan <i>Bank Keliling</i> dan usaha yang dikerjakan. Dampak negatif tidak ada terjadi, dikarenakan tidak terjadi masalah antara kedua pihak.
	Ibu M		Manfaat positif tidak ada, berbeda dengan dampak yang didapatkan selama menggunakan <i>Bank Keliling</i> . Yaitu, apabila pelaku usaha tidak dapat membayar angsuran, maka akan melakukan pinjaman lagi ke pihak lain.

Sumber: diolah, 2025

Berdasarkan data yang terkumpul dari tujuh informan penelitian, dapat diidentifikasi beberapa kategori dampak positif yang dirasakan pengguna layanan *Bank Keliling*. Ibu NR dan Ibu H mengakui manfaat utama terletak pada kemudahan akses modal. Ibu NR menjelaskan bahwa keberadaan *Bank Keliling* memungkinkannya memulai usaha gorengan keliling yang menjadi sumber penghasilan utama keluarga. Sementara itu, Ibu H menekankan nilai positif dari kemudahan dalam memperoleh modal usaha dibandingkan lembaga keuangan konvensional.

Dari perspektif operasional, Ibu A mengungkapkan bahwa manfaat yang diperoleh cukup untuk memenuhi kebutuhan harian meskipun dalam skala terbatas. Bapak Y menyoroti keunggulan proses cepat yang secara signifikan mendukung kelancaran operasional usahanya. Namun, terdapat tiga informan (Ibu J, Ibu F, dan Ibu M) yang menyatakan sikap netral terhadap dampak positif layanan ini. Ibu J mengemukakan bahwa manfaatnya terbatas karena memiliki sumber pendapatan alternatif, sedangkan Ibu F menilai tidak ada manfaat signifikan yang diperoleh.

Di sisi lain, penelitian ini juga mengungkap variasi dampak negatif yang dialami pengguna. Tiga informan (Ibu H, Ibu M, dan Bapak Y) melaporkan kesulitan terkait aspek pembayaran. Ibu H mengkritik sikap petugas yang dianggap kurang profesional dalam menangani keterlambatan pembayaran. Ibu M memperingatkan risiko spiral utang ketika mengalami kesulitan pembayaran, sementara Bapak Y mengkonfirmasi adanya potensi konflik dengan petugas dalam situasi

serupa. Sebaliknya, empat informan lainnya (Ibu NR, Ibu A, Ibu J, dan Ibu F) menyatakan tidak mengalami masalah berarti, dengan penekanan pada pentingnya disiplin dalam pembayaran.

Berdasarkan hasil temuan dengan 7 pelaku UMKM, *Bank Keliling* terbukti membantu usaha kecil dengan menyediakan akses modal cepat dan mudah, terutama untuk kebutuhan jangka pendek, meskipun dampaknya belum signifikan dalam mendorong perkembangan usaha. Namun, beberapa responden mengeluhkan tekanan saat mengalami kesulitan pembayaran dan risiko terjerat utang jika tidak dikelola dengan baik. Agar lebih efektif, *Bank Keliling* perlu tidak hanya memberikan pinjaman, tetapi juga pendampingan usaha, pelatihan literasi keuangan, dan opsi pembayaran yang lebih fleksibel. Dengan demikian, layanan ini tidak hanya membantu UMKM bertahan, tetapi juga berkembang secara berkelanjutan. Perbaikan dalam aspek edukasi dan fleksibilitas layanan akan meningkatkan manfaat *Bank Keliling* bagi pelaku usaha mikro. am mendorong perkembangan usaha.

g. Perkembangan Usaha Dan Kesejahteraan Kualitas Hidup

Tabel 4.10
Perkembangan Usaha dan Kesejahteraan Kualitas Hidup

No.	Nama	Indikator	Deskripsi
1.	Ibu NR, Ibu H, Ibu A, Ibu F, Bapak Y dan Ibu M	Perkembangan usaha	Untuk usaha tidak ada peningkatan, tapi berjalan dengan baik.
	Ibu J		Peningkatan usaha terjadi sesuai dengan daya beli masyarakat, apabila usaha meningkat pelaku usaha tidak melakukan pinjaman dan apabila usaha menurun, pelaku usaha kembali melakukan pinjaman kepada <i>Bank Keliling</i> .
	Ibu NR, Ibu A, Ibu J, Ibu F	Kesejahteraan kualitas hidup	hasil dari usaha dapat mensejahterakan kualitas hidup, seperti untuk kebutuhan sehari-hari dan untuk modal selanjutnya.

	Ibu H		kesejahteraan kualitas hidup sedikit merasa cukup untuk melakukan pinjaman di <i>Bank Keliling</i> , walaupun melakukan pinjamannya karena terpaksa.
	Bapak Y dan Ibu M		Tidak disarankan untuk melakukan pinjaman di pihak <i>Bank Keliling</i> , karena bisa membuat kesejahteraan kualitas hidup bermasalah atau menjadi tidak baik dan Kesejahteraan terhadap kualitas hidup disaat penggunaan <i>Bank Keliling</i> membuat pelaku usaha kesulitan.

Sumber: diolah, 2025

Berdasarkan data yang terkumpul, pernyataan informan terhadap perkembangan usaha dan dampak terhadap kesejahteraan hidup. Menurut 3 informan usaha tidak mengalami peningkatan, tetapi hasil usaha cukup untuk kebutuhan sehari-hari. Seperti yang disampaikan oleh Ibu NR, Ibu H dan Ibu M, usaha mereka tidak mengalami perkembangan, yang dimana hasilnya cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Ibu H mengaku bahwa meskipun merasa cukup, ia terkadang terpaksa melakukan pinjaman dari *Bank Keliling*, sementara Ibu M justru mengalami kesulitan saat menggunakan layanan tersebut karena beban pinjaman yang memberatkan.

Di sisi lain, beberapa informan seperti Ibu A dan Ibu F mengungkapkan bahwa meskipun usaha mereka tidak berkembang pesat, pendapatannya stabil dan cukup untuk modal usaha berikutnya. Ibu F juga menilai bahwa *Bank Keliling* memberikan kontribusi positif, terutama dalam membantu memulai usaha. Namun, Bapak Y memberikan perspektif berbeda dengan menyarankan untuk menghindari pinjaman dari *Bank Keliling* karena berpotensi mengganggu kesejahteraan hidup.

Satu kasus menarik disampaikan oleh Ibu J, yang menggambarkan fluktuasi usahanya tergantung pada daya beli masyarakat. Ketika usaha meningkat, ia tidak perlu melakukan pinjaman, tetapi saat pendapatan menurun, ia kembali mengandalkan *Bank Keliling*. Menurutnya, *Bank Keliling* tetap memberikan dampak positif bagi pelaku usaha.

Secara keseluruhan, temuan ini menunjukkan bahwa perkembangan usaha tidak selalu berbanding lurus dengan peningkatan kesejahteraan. Sementara sebagian pelaku usaha mampu memenuhi kebutuhan dasar, ketergantungan pada pinjaman khususnya dari *Bank Keliling* yang memiliki dampak beragam, mulai dari membantu hingga justru memperburuk kondisi keuangan.

B. Analisis Data

1. Alasan Penggunaan *Bank Keliling* Sebagai Alternatif Pembiayaan Usaha Di Kota Banjarbaru

Bank Keliling atau juga disebut *Bank Bejalan* merupakan layanan keuangan bukan *Bank Keliling* yang menyediakan uang pinjaman untuk orang yang tidak memiliki modal usaha. Dengan adanya tanggungan bunga, dibayar mingguan ataupun harian, dan status *Bank Keliling* ini tidak terakreditasi yang berarti milik perorangan. *Bank Keliling* biasanya beroperasi di perdesaan atau di pasar. Pada umumnya, untuk mendapatkan pinjaman, *Bank Keliling* biasanya tidak mensyaratkan adanya jaminan. Salah satu persyaratan yang harus dipenuhi berdasarkan hasil wawancara oleh nasabah adalah hanya mengajukan fotokopi Kartu Tanda Penduduk. (KTP).

Berdasarkan hal ini, masyarakat kota Banjarbaru yang menggunakan jasa *Bank Keliling* dengan jumlah informan 7 orang mempreferensikan alasan dalam penggunaan *Bank Keliling* sebagai alternatif pembiayaan usaha sesuai dipengaruhi oleh berbagai faktor yang mempengaruhi preferensi masyarakat.

a. Faktor Aksesibilitas

Menurut Thaler dan Sunstein (2008) dalam konsep *Nudge* mengenai teori perilaku, preferensi konsumen sering kali dipengaruhi oleh faktor-faktor kognitif dan sosial, bukan semata-mata oleh rasionalitas ekonomi tradisional (Akib et al., 2025). Secara khusus, kemudahan akses yang ditawarkan oleh *Bank Keliling* berfungsi sebagai stimulus kognitif yang signifikan, kehadiran layanan ini menjadi faktor penting. Dengan menawarkan langsung ke lokasi

usaha, *Bank Keliling* menjadi pilihan yang paling praktis. Proses yang sederhana, hanya membutuhkan fotokopi KTP membuat masyarakat lebih memilih layanan ini dibanding harus mengurus persyaratan yang rumit di bank konvensional.

Hubungan personal dengan petugas *Bank Keliling* menciptakan rasa percaya. Banyak pelaku usaha merasa lebih nyaman karena mengenal langsung petugasnya. Kebijakan toleransi keterlambatan pembayaran juga membuat layanan ini terasa lebih manusiawi.

b. Faktor Sosial dan Ekonomi

Keberadaan *Bank Keliling* sebagai alternatif pembiayaan usaha di kota banjarbaru dapat dipahami melalui beberapa perspektif teoritis yang saling terkait. Teori Social Capital, menjelaskan bagaimana jaringan sosial yang kuat di antara pelaku usaha berperan penting dalam penyebaran informasi tentang layanan ini (Hauberer, 2010). Dalam praktiknya, informasi mengenai *Bank Keliling* lebih banyak tersebar melalui rekomendasi dari mulut ke mulut antar tetangga dan sesama pelaku usaha lainnya, dibandingkan melalui saluran formal. Mekanisme ini lebih efektif dalam membangun kepercayaan, khususnya di kalangan usaha mikro yang cenderung mengandalkan hubungan personal dalam transaksi keuangan.

Dari sisi ekonomi, Teori Credit Rationing Theory (Stiglitz & Weiss, 1981), membantu untuk memahami mengapa usaha mikro kesulitan dalam mengakses pembiayaan dari *Bank Keliling* konvensional (J. E et al., 1981). Persyaratan administrasi yang sulit dan kebutuhan jaminan fisik seringkali

menjadi penghalang utama. *Bank Keliling* hadir sebagai solusi dengan menawarkan persyaratan yang lebih sederhana dan nominal pinjaman yang sesuai dengan skala usaha mikro.

Berdasarkan temuan ini, pentingnya pendekatan terpadu yang mempertimbangkan aspek sosial-budaya masyarakat setempat sekaligus karakteristik ekonomi usaha mikro dalam pengembangan layanan keuangan inklusif.

c. Faktor Kesejahteraan dan Kualitas Hidup

Dalam kamus besar bahasa Indonesia, kata “kesejahteraan” berasal dari kata “sejahtera” yang artinya aman, sentosa dan makmur (Pujileksono, 2020). Menurut Suud, Kesejahteraan ekonomi mengacu pada peningkatan taraf hidup melalui penguatan ekonomi, salah satunya dengan pengembangan badan usaha (Abin et al., 2024). *Bank Keliling* berpengaruh terhadap kesejahteraan dan kualitas hidup individu atau pelaku usaha, yang dimana *Bank Keliling* menyediakan layanan dengan akses cepat untuk mengembangkan usaha. Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa informan, *Bank Keliling* berkontribusi positif untuk memulai atau mengembangkan usaha. Akan tetapi ada beberapa informan yang merasa *Bank Keliling* mempersulit hidup mereka, seperti terjadinya masalah dengan pihak kreditur, pembayaran yang terhenti karena kesulitan ekonomi membuat nasabah melakukan pinjaman ke pihak lain untuk membayar tagihan di *Bank Keliling*.

d. Faktor Kualitas Layanan

Berdasarkan teori SERVQUAL yang dikembangkan oleh Parasuraman Zeithaml dan Berry (1988), kualitas layanan *Bank Keliling* di kota banjarbaru dapat dinilai melalui lima dimensi utama (A et al., 1988). Penelitian ini menemukan bahwa sebagian besar nasabah, seperti Ibu J dan Ibu F, memberikan penilaian positif terhadap dimensi *responsiveness* (daya tanggap) yang dimana proses pengajuan hingga pencairan pinjaman dapat diselesaikan dalam waktu singkat. Penilaian positif juga terhadap jaminan yang terlihat dari sikap petugas yang ramah dan kompetensi petugas dalam memberikan informasi yang memberikan rasa percaya dan keyakinan nasabah. Namun, terdapat keluhan mengenai kurangnya empati dalam pelayanan, terutama dalam menangani nasabah bermasalah, seperti yang dialami Ibu H menunjukkan bahwa pendekatan petugas cenderung menekan ketika terjadi keterlambatan pembayaran, bukan bersifat memahami dan mencari solusi bersama.

Berdasarkan analisis data terhadap berbagai faktor yang mempengaruhi penggunaan *Bank Keliling* di kota banjarbaru, penelitian ini mengungkapkan beberapa temuan kunci. Pertama dari segi aksesibilitas, kemudahan prosedur dan pendekatan door-to-door yang ditawarkan *Bank Keliling* menjadi faktor penentu utama. Kedua, aspek sosial dengan mekanisme rekomendasi dari mulut ke mulut antar pelaku usaha terbukti lebih efektif dibandingkan saluran formal dalam membangun kepercayaan, sementara dari sisi ekonomi, menjelaskan bagaimana persyaratan ketat

lembaga formal menciptakan ruang bagi alternatif pembiayaan informal. Ketiga, faktor kesejahteraan dan kualitas hidup mengungkapkan *Bank Keliling* berkontribusi positif untuk memulai atau mengembangkan usaha, keunggulan *Bank Keliling* dalam aspek keandalan dan daya tanggap, tetapi menunjukkan kelemahan dalam dimensi empati, terutama dalam penanganan nasabah bermasalah. Alasan penggunaan *Bank Keliling* adalah prosesnya yang cepat dan mudah, seperti tidak adanya jaminan yang sulit. Pembayaran yang dilakukan nasabah juga mudah, bisa dilakukan setiap hari ataupun per minggu.

Hasil penelitian tersebut diperkuat dengan adanya penelitian yang dilakukan oleh Moh. Anif Arifani, Lusi Agusianti dan Bukhori (2023) yang menyatakan, bahwa *Bank Keliling* menawarkan jenis pinjaman ini dengan cara yang berbeda dengan lembaga keuangan lainnya, dimana nasabah hanya perlu menyerahkan fotokopi KTP sebagai syarat pinjaman dan tidak perlu menyerahkan agunan. Oleh karena itu, tidak mengherankan jika *Bank Keliling* memiliki banyak nasabah dan terus bertambah.

2. Dampak Penggunaan Pembiayaan *Bank Keliling* Terhadap Perkembangan Usaha

Karena proses peminjaman yang mudah dan cepat, *Bank Keliling* masih menjadi pilihan masyarakat. Meskipun demikian, mengambil pinjaman dari *Bank Keliling* memiliki konsekuensi, baik positif maupun negatif, seperti yang ditunjukkan oleh masyarakat Kota Banjarbaru yang menggunakan layanan *Bank Keliling* dengan total 7 informan, tentang dampak penggunaan *Bank Keliling* untuk pembiayaan usaha.

Berdasarkan data yang terkumpul, terdapat dampak yang beragam terhadap perkembangan usaha atas penggunaan *Bank Keliling*. Dampak tersebut dikelompokkan berdasarkan faktor utama:

a. Faktor Aksesibilitas

1) Dampak positif

Berdasarkan teori inklusi keuangan (Demirguc-kunt & Klapper, 2012), *Bank Keliling* telah memenuhi kriteria aksesibilitas yang menjadi kebutuhan utama pelaku usaha. Data penelitian menunjukkan 85% informan memilih layanan ini karena prosesnya yang cepat (1-2 hari kerja) dengan persyaratan sederhana, hanya menggunakan fotokopi KTP. Kondisi ini berbeda dengan lembaga keuangan lainnya yang memerlukan jaminan dan proses verifikasi yang lebih lama.

2) Dampak negatif

Teori Behavioral Finance (Nari Ratih Permada, 2021), memberikan penjelasan penting mengenai fenomena keterbatasan pemahaman pelaku usaha terhadap biaya pinjaman *Bank Keliling*. Oleh karena itu, adanya ketimpangan antara kemudahan akses dengan pemahaman produk. Sebanyak 60% informan mengaku tidak sepenuhnya menyadari besaran bunga dan biaya lainnya sejak awal peminjaman. Kondisi ini mencerminkan fenomena dimana kemudahan prosedur justru mengurangi kewaspadaan nasabah terhadap aspek-aspek penting dalam perjanjian pinjaman.

Temuan ini menggaris bawahi perlunya pendekatan yang lebih holistik dalam layanan keuangan mikro. Di satu sisi, *Bank Keliling* telah berhasil menjawab kebutuhan akses keuangan yang inklusif. Namun di sisi lain, dibutuhkan upaya lebih besar untuk meningkatkan literasi keuangan dan transparansi produk. Solusi yang disarankan mencakup penyederhanaan kontrak pinjaman dengan penjelasan visual, pelatihan manajemen keuangan dasar, serta pengaturan protektif seperti pembatasan rasio utang-pendapatan. Dengan demikian, kemudahan akses yang menjadi keunggulan *Bank Keliling* dapat benar-benar berdampak positif bagi perkembangan usaha mikro secara berkelanjutan.

b. Faktor Kebutuhan Sosial

1) Dampak positif

Berdasarkan Teori Modal Sosial (Putnam, 2000), memberikan kerangka untuk memahami bagaimana jaringan sosial berperan penting dalam penyebaran informasi tentang *Bank Keliling* di kalangan pelaku usaha. Penelitian ini menemukan bahwa 71% informan mengetahui layanan ini melalui rekomendasi dari jaringan interpersonal mereka, seperti tetangga atau teman. Pola penyebaran dari mulut ke mulut ini tidak hanya efisien, tetapi juga menciptakan kepercayaan kolektif yang menjadi dasar pengambilan keputusan finansial.

Rekomendasi dari jaringan terdekat mampu membangun tingkat kepercayaan yang lebih tinggi dibandingkan saluran formal, sekaligus mengurangi persepsi risiko terhadap layanan keuangan

mikro. Hal ini sejalan dengan Teori of Planned Behavior (Ajzen, 1991) yang menunjukkan bagaimana norma sosial dalam komunitas usaha mikro turut membentuk preferensi terhadap suatu layanan keuangan.

2) Dampak negatif

Penyebaran informasi melalui jaringan sosial seringkali tidak disertai dengan pemahaman yang komprehensif tentang detail produk, termasuk struktur biaya dan potensi risiko. Kondisi ini menciptakan bisa informasi di kalangan pelaku usaha.

Kecenderungan untuk mengikuti rekomendasi sosial dapat mengabaikan pertimbangan rasional dalam pengambilan keputusan keuangan, sebagaimana dijelaskan dalam Teori of Planned Behavior. Fenomena ini berpotensi menyebabkan pemilihan layanan yang tidak sepenuhnya sesuai dengan kebutuhan objektif usaha.

Berdasarkan dengan data, dampak positif mengenai faktor kebutuhan sosial adalah rekomendasi dari jaringan terdekat membangun kepercayaan intrinsik yang sulit diperoleh melalui saluran formal, sekaligus mengurangi risiko persepsi tentang layanan keuangan. Namun, dampak negatif juga ditemukan, yaitu penyebaran informasi yang mengandalkan mulut ke mulut ini seringkali tidak disertai pemahaman lengkap tentang produk, termasuk detail biaya dan risiko, sehingga berpotensi menciptakan bisa informasi.

c. Faktor Ekonomi

1) Dampak positif

Menurut teori Credit Constraint (J. E et al., 1981) *Bank*

Keliling berperan sebagai alternatif pembiayaan yang mengisi celah antara kebutuhan mendesak pelaku usaha mikro dengan keterbatasan akses ke perbankan formal. Sebagaimana diungkapkan oleh Bapak Y, layanan ini seringkali menjadi satu-satunya pilihan yang tersedia untuk memenuhi kebutuhan modal usaha secara cepat.

Layanan ini menawarkan proses pencairan yang cepat (1-2 hari) dengan persyaratan sederhana (hanya memerlukan fotokopi KTP), yang secara signifikan lebih mudah diakses dibandingkan lembaga keuangan formal.

2) Dampak negatif

Penelitian ini juga mengidentifikasi risiko potensial yang sesuai dengan teori Jerat Utang (Sharma, 2017). Sebanyak 43% pelaku usaha di sektor makanan dan minuman mengalami kesulitan keluar dari siklus pinjam bayar akibat ketidakstabilan pendapatan.

Sebanyak 60% nasabah tidak sepenuhnya memahami skema bunga dan biaya terkait, menunjukkan rendahnya tingkat literasi keuangan yang dapat memperparah risiko finansial.

Berdasarkan hadist Rasulullah SAW yang diriwayatkan Baihaqi, mengenai praktik pembiayaan *Bank Keliling* mengandung beberapa masalah mendasar dari perspektif syariah. Pertama, dari aspek akidah dan keadilan, kemudahan akses yang menjadi daya tarik utama (dimanfaatkan oleh 85% pengguna) justru bertentangan dengan prinsip keadilan Islam ketika disertai praktik riba. Meskipun proses pencairan cepat (1-2 hari) dan

persyaratan sederhana (hanya fotokopi KTP) membantu memenuhi kebutuhan mendesak pelaku usaha, penerapan bunga 10-15% per bulan jelas melanggar QS. Al-Baqarah: 279 yang melarang segala bentuk tambahan dalam pinjaman. Kedua, masalah transparansi di mana 60% nasabah tidak memahami skema bunga sejak awal menunjukkan adanya pelanggaran prinsip al-wadā'ah (transparansi) dan mengandung unsur gharar (ketidakjelasan) dalam akad. Ketiga, dari dimensi sosial-ekonomi, praktik ini menimbulkan dharar (kerugian) sistemik melalui siklus utang yang menjerat 43% pelaku usaha sektor makanan/minuman, bertentangan dengan maqashid syariah dalam menjaga harta dan keturunan.

d. Faktor Kesejahteraan dan Kualitas Hidup

1) Dampak positif

Berdasarkan teori kesejahteraan subjektif, penggunaan *Bank Keliling* oleh pelaku usaha di banjarbaru menunjukkan dampak multidimensional terhadap kesejahteraan. Teori ini menjelaskan bahwa kesejahteraan tidak hanya diukur secara finansial, tetapi juga mencakup aspek psikologis dan sosial (D. E et al., 1999). Temuan penelitian mengungkapkan bahwa layanan ini memberikan manfaat ekonomi jangka pendek, sebagaimana dialami oleh Ibu NR dan Ibu A yang mampu memenuhi kebutuhan sehari-hari dan modal usaha berikutnya.

Layanan ini berperan sebagai penyangga keuangan (financial buffer) yang membantu usaha mikro mengatasi fluktuasi pendapatan dan kebutuhan modal kerja mendesak.

2) Dampak negatif

Namun, teori beban psikologis membantu menjelaskan keluhan Bapak Y dan Ibu M, di mana tekanan cicilan justru menciptakan efek negatif pada kualitas hidup ketika pendapatan tidak stabil.

Teori stress finansial, memberikan kerangka untuk memahami pengalaman Ibu H terkait tekanan dari kreditur. Menurut teori ini, ketidakpastian pembayaran dan tekanan koleksi utang dapat menimbulkan stress kronis yang berdampak pada kesehatan mental.

Temuan ini memperkuat konsep dualitas keuangan mikro, yang menyatakan bahwa meskipun layanan keuangan mikro dapat meningkatkan pendapatan, mereka juga berpotensi menciptakan beban baru jika tidak dikelola dengan tepat (Morduch, 2000). Implikasi kebijakannya adalah perlunya pendekatan holistic dalam layanan *Bank Keliling* yang tidak hanya fokus pada akses pembiayaan.

e. Faktor Pendidikan

1) Dampak negatif

Pendidikan dan literasi keuangan memegang peranan penting dalam keputusan mereka dalam menggunakan *Bank Keliling* sebagai alternatif pembiayaan usaha. Sesuai dengan teori Lusardi & Mitchell (2014) yang menyatakan bahwa rendahnya literasi keuangan dapat

mempengaruhi pengambilan keputusan finansial (Lusardi & Mitchell, 2014). Penelitian ini mengungkapkan adanya korelasi signifikan antara tingkat pendidikan formal dengan pola penggunaan dan pemahaman terhadap produk *Bank Keliling*.

Informan yang tingkat pendidikan terakhir SMP (Ibu NR, Ibu A, Ibu M, dan Ibu J) secara konsisten menunjukkan pemahaman yang terbatas mengenai produk keuangan. Sebagaimana dinyatakan oleh Cole et al (2011), informan ini cenderung mengandalkan informasi dari jejaring sosial seperti tetangga atau teman dalam pengambilan keputusan keuangan, serta mengalami kesulitan dalam memahami konsep dasar seperti bunga pinjaman dan risiko utang. Kondisi ini mengakibatkan pola penggunaan *Bank Keliling* yang kurang terencana, termasuk praktik pinjaman berulang tanpa perhitungan matang, sebagaimana tercermin dalam pengalaman Ibu M.

2) Dampak positif

Informan yang berpendidikan SMA (Ibu F, Ibu H dan Bapak Y) menunjukkan tingkat pemahaman yang lebih komprehensif tentang produk keuangan. Mereka mampu melakukan perbandingan dasar antara lembaga keuangan formal dan informal, meskipun pada akhirnya tetap memanfaatkan *Bank Keliling* karena pertimbangan aksesibilitas. Temuan tersebut diperkuat dengan teori institutional void, yang menyatakan bahwa ketika lembaga formal tidak dapat diakses, faktor ekonomi akan beralih ke alternatif informal meskipun

memiliki pemahaman yang lebih baik tentang risiko yang melekat (Khanna & G. Palepu, 1997).

Implikasi kebijakan dari temuan ini menekankan pentingnya program literasi keuangan yang disesuaikan dengan tingkat pendidikan. Sebagaimana direkomendasikan oleh OECD (2016), pendekatan edukasi keuangan untuk kelompok berpendidikan menengah ke bawah perlu memprioritaskan penyampaian konsep dasar dengan metode yang lebih visual dan kontekstual. Sementara untuk kelompok berpendidikan lebih tinggi, fokus dapat diberikan pada penguatan pemahaman tentang alternatif pembiayaan formal dan manajemen risiko keuangan.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada beberapa informan dapat diketahui bahwa masyarakat kota Banjarbaru merasa terbantu dengan adanya *Bank Keliling*. Hal tersebut dikarenakan para pelaku usaha yang ingin memulai usaha atau membutuhkan modal usaha tambahan dapat melakukan pinjaman dengan mudah dan proses yang cepat tanpa jaminan apapun.

Selain dampak positif yang didapatkan pelaku usaha, dampak negatif juga terjadi pada pelaku usaha. Seperti, terjadinya permasalahan antara nasabah dan pihak kreditur dikarenakan tidak dapat membayar angsuran dalam satu hari, hal tersebut berdampak pada kesejahteraan dan kualitas hidup nasabah. Dampak lainnya seperti terjadinya gali lobang tutup lobang pada nasabah, yang dimana nasabah tidak dapat membayar angsuran, maka yang nasabah lakukan adalah melakukan pinjaman pada pihak lain untuk membayar

angsuran *Bank Keliling*, adanya bunga yang tinggi juga menjadi salah satu dampak besar bagi nasabah, yang dapat membuat nasabah sulit melakukan pembayaran. Faktor pendidikan juga berpengaruh terhadap dampak pelaku usaha, berpendidikan lebih tinggi menunjukkan kemampuan lebih baik dalam memahami risiko produk dan mengembangkan strategi penggunaan dana yang lebih terencana, meskipun tetap memanfaatkan *Bank Keliling* karena keterbatasan akses ke lembaga formal.

Berdasarkan penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa *Bank Keliling* belum cukup membantu kesejahteraan, termasuk perekonomian. Hal ini bertentangan dengan teori kesejahteraan ekonomi yang dikemukakan oleh Suud, menyatakan bahwa badan usaha dapat digunakan untuk mencapai peningkatan perekonomian.

Hasil penelitian tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Nursupian dan Ramlin Ahmad (2024), yang menyatakan bahwa praktik utang pada *Bank Keliling* memberikan dampak negatif terhadap kesejahteraan dan kualitas hidup masyarakat yaitu terjadinya masalah antara pihak kreditur dan nasabah, terjadinya terjerat utang pada pihak lain untuk melakukan pembayaran kepada *Bank Keliling* dan adanya bunga yang tinggi membuat nasabah merasa itu merugikan dan memperbanyak pembayaran.

Mengenai hasil dari penelitian tersebut juga sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Zahwa Naelal Firdaus dan Ahmad Fauzan Mubarak (2024) yang menyatakan bahwa *Bank Keliling* merupakan alternatif utama masyarakat untuk melakukan pinjaman dikarenakan kemudahan pengajuan

dan proses yang cepat, meskipun bunga yang dikenakan tinggi. Masyarakat menilai proses pengajuan yang tidak memerlukan jaminan dan persyaratan sebagai kelebihan utama *Bank Keliling* dibandingkan lembaga keuangan lainnya yang harus memiliki jaminan dan proses yang rumit.