

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Hasil Penelitian

1. Profil Kecamatan Sungai Tabuk

a. Letak Geografi Wilayah Kecamatan

Wilayah Kecamatan Sungai Tabuk terletak antara 3' - 27' lintang selatan dan 45' - 144' bujur barat dengan luas wilayah 147.30 km².

Berdasarkan batas administratif Kecamatan Sungai Tabuk membawahi 21 (dua puluh satu) desa dengan jumlah rukun tetangga sebanyak 133.

Secara administratif Kecamatan Sungai Tabuk memiliki luas wilayah sebagai berikut:

Utara : Kecamatan Mandastana Kabupaten Barito Kuala

Timur : Kecamatan Martapura Barat

Selatan : Kecamatan Gambut

Barat : Kecamatan Kertak Hanyar

Kecamatan Sungai Tabuk mempunyai suhu udara 26.90° C – 28.20° C. Curah hujan tertinggi 300.50 mm/tahun dan terendah 7.40 mm/tahun. Mayoritas penduduk beragama Islam dengan mata pencaharian penduduk pada umumnya pada bidang pertanian, jasa dan perdagangan.

Sarana dan pasarana yang dimiliki Kecamatan Sungai Tabuk antara lain:

- 1) Pasar / Pertokoan
- 2) Perbankan
- 3) Pendidikan
- 4) Rumah Makan
- 5) Kesehatan
- 6) Perkantoran pemerintah

Kecamatan Sungai Tabuk mempunyai sebuah pasar yang cukup unik, yaitu Pasar Terapung Lok Baintan yang berlokasi di Sungai Martapura. Sebagaimana namanya aktivitas di Pasar Terapung dilakukan di atas air dengan menggunakan perahu jukung. Pasar dimulai dari pagi sekitar jam 06.00 WITA sampai dengan jam 09.00 WITA. Mayoritas barang yang dijual di Pasar Terapung adalah hasil kebun dan hasil pertanian, selain itu di Pasar Terapung juga terdapat berbagai macam kue dan makanan tradisional, perlengkapan dan peralatan rumah tangga dan lain-lain. Beberapa tahun terakhir Pasar Terapung tidak hanya menjadi sebuah pasar saja tetapi juga menjadi tempat wisata karena

kedatangan para wisatawan dari luar daerah dan juga wisatawan dari luar negeri.

b. Visi dan Misi Kecamatan Sungai Tabuk 2016-2020

1) Visi

Mewujudkan Pembinaan Pemerintahan, Koordinasi pembangunan dan Kemasyarakatan.

2) Misi

- a) Membina Pemerintahan Desa dan Pelayanan Administrasi Kependudukan.
- b) Memberikan Pelayanan Koordinasi Pembangunan dan Pembinaan Pemberdayaan Masyarakat.
- c) Memberikan Pelayanan, Pembinaan Sosial Budaya dan Ketentraman serta Ketertiban Masyarakat.¹

2. Profil BTPN Syariah

BTPN Syariah adalah Bank Umum Syariah ke 12 di Indonesia, memiliki tekad untuk menumbuhkan jutaan rakyat Indonesia sehingga memiliki kehidupan yang lebih baik.

¹Dokumen Pribadi Kantor Kecamatan Sungai Tabuk Kabupaten Banjar.

Melalui produk dan aktivitasnya, BTPN Syariah senantiasa mengajak dan melibatkan seluruh *stakeholders* untuk bersama-sama memberikan kemudahan akses masyarakat dalam menggunakan atau memanfaatkan produk dan layanan jasa bank (*financial inclusion*), memberikan informasi, serta kegiatan pemberdayaan yang berkelanjutan dan terukur.

a. Sejarah

BTPN Syariah lahir dari perpaduan dua kekuatan yaitu, PT Bank Sahabat Purbadanarta dan Unit Usaha Syariah BTPN.

Bank Sahabat Purbadanarta yang berdiri sejak Maret 1991 di Semarang, merupakan bank umum non devisa yang 70% sahamnya diakusisi oleh PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional, Tbk (BTPN), pada 20 Januari 2014, dan kemudian dikonversi menjadi BTPN Syariah berdasarkan Surat Keputusan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tanggal 22 Mei 2014.

Unit Usaha Syariah BTPN yang difokuskan melayani dan memberdayakan keluarga pra sejahtera di seluruh Indonesia adalah salah satu segmen bisnis di PT Bank Tabungan Nasional Tbk sejak Maret 2008, kemudian di *spin off* dan bergabung ke BTPN Syariah pada Juni 2014.

b. Visi

Menjadi Bank Syariah Terbaik, untuk Keuangan Inklusif, Mengubah
Hidup Berjuta Rakyat Indonesia

c. Misi

Bersama Kita Ciptakan Kesempatan Tumbuh dan Hidup yang Lebih
Berarti.

Bersama artinya dilakukan secara bersama-sama oleh seluruh pemangku
kepentingan (stakeholders) tanpa terkecuali. Stakeholders adalah seluruh
karyawan, nasabah, pemerintah dan regulator, pemegang saham, serta
masyarakat luas secara umum.

Kita Ciptakan Kesempatan artinya mengupayakan untuk menjadikan
segala aktivitas yang di lakukan di BTPN Syariah adalah sebuah kesempatan
untuk tumbuh.

Tumbuh bermakna semua kesempatan yang ada harus mampu membawa
perubahan untuk setiap stakeholders ke arah yang lebih baik.

Hidup yang Lebih Berarti artinya seluruh stakeholders BTPN Syariah
yang telah tumbuh, diharapkan mampu memberikan manfaat bagi sekitarnya.

d. Nilai-nilai perusahaan

"PRISMA"

PRofesional, **I**ntegritas, **S**aling menghargai dan **kerjasaMA**

Profesional, diwujudkan dengan cara meningkatkan keahlian sesuai profesi kita. Perilaku yang diharapkan muncul adalah seluruh karyawan berkeinginan kuat untuk mengembangkan diri ke arah yang lebih baik, mematuhi kode etik perusahaan, tidak bekerja berdasar imbalan, menyelesaikan tugas dengan baik sesuai target.

Integritas, identik dengan citra positif seseorang, menyangkut komitmen, kejujuran, dan keadilan. Perilaku yang diharapkan muncul adalah jujur, bertindak sesuai norma, dan tidak mengingkari janji.

Saling Menghargai, bersikap hormat, menghargai pendapat, dan kontribusi rekan kerja yang lain sesuai dengan tugas, tanggung jawab, dan kompetensinya. Perilaku yang diharapkan muncul adalah bisa mendengarkan pendapat dan menghargai hasil karya orang lain.

Kerjasama, mengutamakan kepentingan dan tujuan bersama serta menjadikan perbedaan sebagai sumber kekuatan. Perilaku yang diharapkan muncul adalah mampu bekerja dalam tim dan mempercayai peran yang

dilakukan masing-masing orang, tidak membiarkan anggota tim bekerja sendiri, dan memberi bantuan bila ada yang kesulitan.²

3. Identitas Informan

No	Nama	Umur	Alamat	Pekerjaan
1	Jubaidah	36	Paku Alam RT. 3	Pedagang buah-buahan
2	Sunnah	22	Lok Baintan RT. 2	Pedagang sembako
3	Munawarah	36	Lok Baintan RT. 1	Pedagang buah dan sayur
4	Mina Arafah	34	Lok Baintan RT.4	Pedagang ikan
5	Sapnah	51	Paku Alam RT. 1	Pedagang makanan
6	Wardaniah	35	Paku Aam RT. 1	Pedagang nasi bungkus
7	Jubaidah	35	Paku Alam RT. 1	Pedagang pakaian
8	Mukaromah	38	Lok Baintan Dalam RT. 1	Pedagang ikan
9	Makufah	41	Lok Baintan Dalam RT. 1	Pedagang kue
10	Sampurna	38	Paku Alam RT. 1	Pedagang buah dan sayur

Sumber: Data diolah oleh penulis 2017

²https://googleweblight.com?lite_url=https://www.btpnsyariah.com/produk/pembiayaan/paket-masa-depan&ei=3FvIujeN&lc=id-ID&geid=10&s=1&m=646&host=www.google.co.id&ts=1456120332&sig=ALL1Ag4_Ueu5UpYBchrdGI91y4hww (diakses pada Selasa, 09 Februari 2016 jam 15:34 WITA).

4. Hasil Wawancara

a. Jubaidah

Ibu Jubaidah adalah ibu rumah tangga berusia 36 tahun bertempat tinggal di desa Paku Alam RT. 3. Suami beliau berprofesi sebagai petani, pasangan ini mempunyai 4 orang putra. Ibu Jubaidah dan suami memiliki tabungan di bank BRI. Biasanya beliau menjual buah-buahan di Pasar Terapung, terutama buah pisang dan jeruk yang di beli dari luar Sungai Tabuk seperti dari Marabahan dan Pelaihari.

Menurut beliau bank ialah tempat untuk menabung, meminjam uang, pengambilan gaji dan melakukan pengiriman uang. Beliau berpendapat bahwa bank konvensional dan bank syariah itu sama.

Ibu Jubaidah RT. 3, beliau tidak pernah melakukan pinjaman dan tidak tertarik dengan Pembiayaan PMD karena tidak ada keinginan untuk melakukan pinjaman juga tidak diizinkan oleh suami sebab masih mempunyai tabungan dan merasa tidak memerlukan modal tambahan.³

b. Sunnah

Ibu Sunnah, tinggal di desa Lok Baintan RT. 2, usia 22 tahun dan belum menikah. Sunnah mempunyai toko di depan rumahnya yang lokasinya

³Jubaidah RT.3, Pedagang, *Wawancara Pribadi*, tanggal 2 November 2016.

berdekatan dengan Pasar Terapug setiap harinya ia bejualan sembako dan bahan makanan lainnya.

Ibu Sunnah menyatakan, bank ialah tempat untuk menabung, meminjam uang, pengambilan gaji dan melakukan pengiriman uang dan menurut pendapatnya ada perbedaan antara keduanya, yaitu bank syariah menggunakan prinsip Islam dan bank konvensional tidak menggunakan prinsip Islam.

Ibu Sunnah mempunyai tabungan di bank BRI dan tidak pernah melakukan pinjaman. Sunnah, ia tidak tertarik dengan Pembiayaan PMD karena mersa tidak memerlukan tambahan modal dan juga masih mempunyai tabungan yang bisa digunakan kapan saja.⁴

c. Munawarah

Ibu Munawarah, tinggal di desa Lok Baitan RT.1, usia 36 tahun. Ibu Munawarah berstatus janda dan belum mempunyai anak. Sehari-hari Ibu Munawarah menjual hasil kebun sayur dan buah di Pasar Terapung. Ibu Munawarah belum pernah menabung di bank.

Menurut beliau bank ialah tempat untuk menabung dan meminjam uang. Beliau juga berpendapat bahwa bank syariah dan konvensional itu

⁴Sunnah, Pedagang, *Wawancara Pribadi*, Lok Baintan, tanggal 11 November 2016.

sama, perbedaannya terletak pada cara berpakaian pegawainya, misalnya pegawai wanita di bank syariah menggunakan kerudung, sedangkan di bank konvensional tidak menggunakan kerudung.

Ibu Munawarah belum pernah menggunakan pembiayaan sebelumnya pada lembaga keuangan dan beliau tidak tertarik dengan Pembiayaan PMD karena tidak diajak oleh ibu-ibu lain dan juga tidak ingin pusing memikirkan harus membayar angsuran setiap bulan serta tidak ada yang perlu dibiayai selain dirinya sendiri.⁵

d. Mina Arafah

Ibu Mina Arafah, tinggal di desa Lok Baintan RT.4 usia 34 tahun. Suami ibu Mina beprofesi sebagai guru honorer di Pondok Pesantren Nurul Hidayah selain menjadi guru beliau juga bertani dan berkebun, pasangan ini mempunyai 2 orang anak, anak pertama masih sekolah dan anak kedua belum sekolah. Ibu Mina membeli ikan laut di tempat lain dan menjualnya di Pasar Terapung.

Bank ialah tempat untuk menabung dan meminjam uang serta sebagai sarana untuk pengambilan gaji. Beliau berpendapat bahwa bank konvensional dan bank syariah itu sama.

⁵Munawarah, Pedagang, *Wawancara Pribadi*, Lok Baintan, tanggal 15 Desember 2016.

Ibu Mina Afarah belum pernah menggunakan pembiayaan pada lembaga keuangan dan pendapat beliau kurang lebih sama dengan Ibu Munawarah yaitu karena tidak diajak oleh ibu-ibu lain dan tidak ingin repot untuk membayar angsuran tiap bulan disamping itu suami beliau juga tidak mengizinkan untuk melakukan pinjaman pada bank.⁶

e. Saphah

Ibu Saphah, tinggal di desa Paku Alam RT.1, usia 51 tahun, beliau mempunyai 5 orang anak 3 anak beliau sudah berkeluarga dan 2 anak lagi masih sekolah, suami beliau hanya seorang petani. Untuk membantu suami beliau ibu Saphah berjualan makanan seperti laksa, lapat dan lain-lain di Pasar Terapung. Ibu saphah belum pernah menabung di bank.

Beliau berpendapat sama mengenai bank yang berfungsi sebagai tempat menabung dan menyimpan uang begitu pula mengenai bank konvensional dan bank syariah yang menurutnya sama tidak ada perbedaan antara keduanya.

Menurut beliau BTPN Syariah adalah suatu bank yang memberikan pinjaman uang untuk modal usaha kepada ibu-ibu di desa.

⁶Mina Arafah, Pedagang, *Wawancara Pribadi*, Lok Baintan Dalam, tanggal 20 November 2016.

Untuk bisa mendapatkan pembiayaan yaitu harus punya usaha sendiri, mempunyai rumah (bukan sewa), bersedia mengikuti pelatihan serta menyerahkan *fotocopy* Kartu tanda Penduduk (KTP) suami dan istri dan *fotocopy* Kartu Keluarga.

Ibu Saphah pernah melakukan pinjaman pada Koperasi simpan pinjam. Namun setelah skitar 2 tahun berjalan mereka mengalami masalah karena bendahara menggunakan uang setoran mereka untuk kepentingan pribadi, hal itu membuat mereka jera dan tidak ingin lagi melakukan pinjaman pada koperasi tersebut.

Hal yang membuat Ibu Saphah tertarik ialah selain persyaratan yang mudah juga pelayanan yang diberikan oleh BTPN Syariah yaitu petugas bank yang mendatangi nasabah melakukan untuk melakukan transaksi keuangan seperti pencairan dana dan penyetoran angsuran, sehigga nasabah tidak perlu jauh-jauh untuk mendatangi bank.

Keinginan beliau untuk mendapatkan pembiayaan tersebut tidak dipegaruhi oleh siapapun melainkan atas kemauan sendiri. Alasan beliau tidak memilih pembiayaan di tempat lain, karena tidak adanya informasi tentang pembiayaan di bank lain.

Keinginan beliau untuk mendapatkan pembiayaan ini sangat besar dan jika sudah mendapatkannya maka uang tersebut akan digunakan untuk

membeli perlengkapan dan peralatan seperti panci besar, kompor gas dan lain-lain, guna memproduksi makanan yang akan dijual.⁷

f. Wardaniah

Ibu Wardaniah, seorang ibu rumah tangga berusia 35 tahun tinggal di desa Paku Alam RT.1. Ibu wardaniah mempunyai suami yang hanya bekerja sebagai buruh bangunan dan mereka mempunyai 2 anak, anak pertama sudah bekerja dan anak kedua masih sekolah. Untuk menambah penghasilan ibu Wardaniah berjualan nasi bungkus, selain dijual dipasar terapung nasi bugkusnya juga dititipkan diwarung-warung.

Menurut beliau bank ialah tempat menabung dan meminjam uang juga bisa untuk melakukan pengiriman uang. Beliau menyatakan bahwa pernah mendengar istilah bank konvensional dan bank syariah tetapi tidak mengetahui apa perbedaan antara bank konvensional dan bank syariah tersebut.

Ibu Wardaniah sebelumnya pernah menggunakan pinjaman dari koperasi simpan pinjam ditempat yang sama dengan Ibu Sapnah.

Beliau menyatakan BTPN Syariah ialah bank yang meminjamkan uang untuk modal usaha pada ibu-ibu di desa.

⁷Sapnah, Pedagang, *Wawancara Pribadi*, Paku Alam, tanggal 23 November 2016.

Persyaratan untuk mendapatkan pembiayaan PMD ialah wajib memiliki usaha sendiri minimal sudah berjalan 3 bulan, memiliki rumah, usia minimal 18 tahun maksimal 59 tahun, bersedia mengikuti pelatihan dan rutin hadir pada setiap pertemuan. Alasan mengapa beliau tertarik ialah karena persyaratan yang mudah dan banyak manfaat yang tersedia seperti tabungan, asuransi, dan tunjangan.

Keinginan beliau atas keinginan diri sendiri tidak dipengaruhi oleh orang lain. Alasan beliau tidak tertarik untuk melakukan pinjaman pada pihak atau lembaga lain karena tidak ada manfaat seperti yang ditawarkan oleh BTPN Syariah.

Beliau sangat ingin mendapatkan Pembiayaan PMD agar dana yang diperoleh bisa digunakan untuk membeli perahu (jukung) karena selama ini perahu yang digunakan untuk berjualan hanya pinjaman dari saudara beliau.⁸

g. Jubaidah

Ibu Jubaidah, tinggal di desa Paku Alam RT.1 usia 35 tahun. Ibu jubaidah juga sorang ibu rumah tangga mempunyai dua orang anak dan suami beliau seorang petani. Sehari-hari ibu Jubaidah berjualan berbagai pakaian. Ibu Jubaidah tidak pernah menabug di bank.

⁸Wardaniah, Pedagang, *Wawancara Pribadi*, Paku Alam, tanggal 26 November 2016.

Menurut beliau bank merupakan tempat menyimpan dan meminjam uang serta bisa melakukan pembayaran angsuran sepeda motor atau rumah. Ada perbedaan antara bank konvensional dan bank syariah yaitu jika di bank konvensional terdapat bunga pinjaman atau bunga simpanan maka di bank syariah tidak ada.

Ibu Jubaidah pernah menggunakan pinjaman pada koperasi simpan pinjam di tempat yang sama dengan Ibu saphah dan Wardaniah.

BTPN Syariah yaitu bank yang menggunakan prinsip syariah dalam melakukan kegiatan keuangan yang tidak menerapkan sistem bunga.

Persyaratan untuk mendapatkan pembiayaan PMD yaitu punya usaha sendiri, punya rumah, mengikuti pelatihan harus berkelompok minimal 3 orang, menyerahkan *fotocopy* KTP dan Kartu Keluarga.

Hal yang membuat beliau tertarik pembiayaan PMD adalah manfaat yang ditawarkan oleh BTPN Syariah, selain bisa mendapatkan pinjaman uang juga mendapatkan fasilitas seperti tabungan, asuransi juga tunjangan dan yang paling penting adalah pembiayaan ini menggunakan prinsip Islam.

Ibu Jubaidah tidak tertarik dengan pembiayaan lain karena tidak ada informasi dari bank lain mengenai pembiayaan dan beliau jera meminjam kepada koperasi karena takut terjadi hal yang serupa seperti pada koperasi sebelumnya.

Selain atas keinginan sendiri beliau juga mendapat dorongan dari suami karena usaha yang beliau jalankan keuntungannya lumayan banyak.

Jika sudah mendapatkan Pembiayaan PMD beliau berkeinginan untuk membeli lebih banyak jenis barang yang lain seperti tas sepatu dan lain-lain.⁹

h. Mukaromah

Ibu Mukaromah, tinggal di desa Lok Baintan Dalam RT.1, usia 38 tahun. Ibu Mukarmah mempunyai seorang suami dan 2 orang anak. Suami ibu Mukaromah adalah seorang petani selain itu beliau juga menangkap ikan yang ada di sungai atau di sawah untuk dikonsumsi sendiri dan dijual.

Beliau berpendapat bahwa bank merupakan tempat untuk menabung dan meminjam uang dan beliau tidak mengetahui apa itu bank konvensional dan bank syariah.

Ibu Mukaromah berjualan ikan sungai yang dibelinya dari warga sekitar untuk dijual bersamaan dengan ikan hasil tangkapan suaminya. Ibu Mukaromah belum pernah menabung maupun menggunakan pembiayaan di bank sebelumnya.

BTPN Syariah ialah bank yang meminjamkan uang untuk tambahan modal usaha kepada ibu-ibu di desa.

⁹Jubaidah, Pedagang, *Wawancara Pribadi*, Paku Alam, tanggal 30 November 2016.

Syarat untuk mendapatkan pembiayaan dari BTPN Syariah ialah punya usaha dan rumah sendiri, rutin hadir dipertemuan, usia minimal 18 tahun maksimal 59 tahun serta menyerahkan *fotocopy* KTP dan Kartu Keluarga.

Mukaromah, Seperti Responden lainnya Mukaromah tertarik dengan Pembiayaan PMD karena persyaratan yang mudah untuk dipenuhi dan yang paling membuat beliau tertarik ialah manfaat asuransi yang disediakan oleh BTPN Syariah yang jika nasabah meninggal sebelum bisa melunasi seluruh hutangnya, maka akan dianggap lunas sehingga tidak menyulitkan keluarga yang ditinggalkan.

Beliau tertarik karena ajakan dari teman keluarga beliau yang sebelumnya sudah menggunakan Pembiayaan PMD.

Alasan beliau memilih Pembiayaan PMD karena tidak mengetahui ada pembiayaan lain selain di BTPN Syariah. Jika sudah mendapatkan pembiayaan tersebut maka dana tersebut diguaan untuk memperbaiki tempat kurungan ikan.¹⁰

¹⁰Mukaramah, Pedagang, *Wawancara Pribadi*, Lok Baintan Dalam, tanggal 1 Desember 2016.

i. Maskufah

Ibu Maskufah, seorang ibu rumah tangga berusia 41 tahun tinggal di desa Lok Baintan Dalam RT. 1, sehari-hari beliau bejualan kue di Pasar Terapung. Suami ibu Maskufah adalah seorang petani mereka memiliki 3 orang anak yang masih sekola. Ibu Maskufah belum pernah menabung di bank juga belum pernah melakukan pembiayaan.

Bendapat Ibu Maskufah hampir sama dengan Ibu Mukaromah yaitu bank ialah tempat untuk menyimpan uang dan meminjam uang dan tidak ada perbedaan antara bank konvensional dan bank syariah.

Menurut beliau BTPN Syariah ialah bank yang meminjamkan uang untuk tambahan modal usaha.

Peryaratan untuk mendapatkan pembiayaan PMD memiliki rumah dan usaha, mengikuti pertemuan, memperlihatkan segel/sertifikat rumah, berkelompok 3-5 orang.

Ibu Maskufah ingin mendapatkan pembiayaan ini karena sudah banyak yang menggunakan dan dianjurkan oleh keluarga untuk mengambil pembiayaan tersebut untuk menambah modal usahanya.

Mengapa beliau tidak ingin menggunakan pembiayaan di bank lain, sebab tidak ada sosialisasi dari pihak bank sehingga tidak ada keinginan untuk mengambil pembiayaan di bank lain.

Rencana beliau jika sudah mendapatkan pembiayaan dana tersebut akan digunakan untuk membeli peralatan untuk membuat kue yang lebih bervariasi.¹¹

j. Sampurna

Ibu Sampurna, tinggal di desa Paku Alam RT. 1, usia 38 tahun. Suami beliau seorang petani dan juga buruh bangunan. Pasangan ini memiliki 3 orang anak. Ibu Sampurna bekerja sebagai guru honorer di SDN Paku Alam selain menjadi guru honorer beliau juga berjualan buah dan sayur yang dibeli dari warga sekitar dan juga hasil kebun sendiri.

Ibu sampurna menyatakan bahwa bank merupakan tempat menyimpan uang, meminjam uang, melakukan pengiriman uang, dan transaksi keuangan lainnya.

Perbedaan antara bank konvensional dan bank syariah yaitu bank syariah menggunakan prinsip Islam dalam melakukan kegiatan keuangan sedangkan bank konvensional tidak.

¹¹Maskufa, Pedagog, *Wawancara Pribadi*, Lok Baintan Dalam, tanggal 5 Desember 2016.

Menurut beliau BTPN Syariah ialah bank yang memberikan pinjaman uang untuk tambahan modal usaha dengan menggunakan sistem syariah yaitu menggunakan prinsip bagi hasil bukan bunga.

Persyaratan yang diajukan oleh BTPN Syariah untuk mendapatkan pembiayaan PMD yaitu harus memiliki rumah dan usaha, memperlihatkan segel/sertifikat rumah, mengikuti pelatihan dan rutin hadir disetiap pertemuan, menyerahkan *fotocopy* KTP dan Kartu Keluarga.

Ibu Sampurna pernah melakukan pinjaman uang pada sebuah koperasi dan pembayaran dilakukan dengan menyetor uang kepada bendahara koperasi tersebut, namun dana yang ia setor disalahgunakan oleh bendahara koperasi tersebut untuk kepentingan pribadi, hal itu membuat ibu Sampurna trauma untuk melakukan pinjaman lagi. Tetapi setelah mengetahui tentang Pembiayaan PMD pada BTPN Syariah melalui tetangga, maka beliau mulai tertarik dengan pembiayaan tersebut.

Beliau berencana menggunakan uang tersebut untuk memperbaiki perahu dan membeli keranjang yang baru untuk wadah buah dan sayur yang dijual.¹²

¹²Sampurna, Pedagang, *Wawancara Pribadi*, Paku Alam, tanggal 8 Desember 2016.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan penulis, diketahui bahwa semua responden tidak mengetahui produk apa saja yang ada pada BTPN Syariah, mereka hanya tahu bahwa BTPN Syariah memberikan pinjaman uang kepada masyarakat yang dinamakan dengan Pembiayaan PMD.

B. Analisis Data

Melihat data hasil wawancara yang diperoleh sebelumnya mengenai minat dan faktor-faktor yang menyebabkan minat masyarakat sungai tabuk terhadap Pembiayaan Paket Masa Depan pada BTPN Syariah ternyata fakta di lapangan menunjukkan adanya perbedaan dan persamaan dengan teori yang sudah dijelaskan. Berikut analisis dari penulis:

1. Analisis Minat Masyarakat Sungai Tabuk Terhadap Pembiayaan PMD Pada BTPN Syariah

Minat adalah sumber motivasi yang mendorong seseorang untuk melakukan apa yang ingin dilakukan ketika bebas memilih. Ketika seseorang menilai bahwa sesuatu akan bermanfaat, maka akan menjadi berminat. Minat merupakan suatu daya gerak yang memberikan dorongan kita cenderung merasa tertarik pada orang, benda atau kegiatan ataupun bisa berupa pengalaman.

Menurut Pandji, minat adalah rasa suka (senang) dan rasa tertarik pada suatu objek atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh dan biasanya ada

kecenderungan untuk mencari objek yang disenangi tersebut. Minat lebih dikenal sebagai keputusan pemakaian atau pembelian jasa/produk tertentu.

Keputusan pembelian merupakan suatu proses pengambilan keputusan atas pembelian yang mencakup penentuan apa yang akan dibeli atau tidak melakukan pembelian dan keputusan tersebut diperoleh dari kegiatan-kegiatan sebelumnya yaitu kebutuhan dan dana yang dimiliki.

Sedangkan menurut pandangan Islam, memiliki minat yang besar saja tidaklah cukup karena minat yang besar harus diimbangi dengan upaya yang besar pula untuk mencapai minat tersebut.

Jadi, masyarakat yang berminat dengan pembiayaan PMD harus berupaya untuk bisa mendapatkan pembiayaan tersebut. Jika masyarakat hanya mempunyai minat namun tidak melakukan upaya apapun maka hal tersebut tidak dapat disebut sebagai minat.

Sehubungan dengan hal ini, diketahui dari observasi yang dilakukan oleh penulis. Mereka yang sudah mengetahui tentang adanya pembiayaan PMD, bersama-sama mencari informasi lebih lanjut kepada ketua sentra yang bertanggung jawab mengatur kelompok-kelompok nasabah yang sudah menggunakan pembiayaan PMD.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa terkait minat masyarakat dari 10 informan yang tertarik untuk menggunakan Pembiayaan PMD pada BTPN Syariah yaitu sebanyak 6 orang.

Alasannya yaitu membutuhkan tambahan modal untuk usaha, bagi mereka yang merasa tidak memerlukan modal tambahan adanya pembiayaan tersebut tidaklah menarik. Namun bagi mereka yang memerlukan modal tambahan, modal tersebut diperlukan untuk membeli barang-barang modal seperti peralatan dan perlengkapan penunjang usaha, kehilangan kepercayaan kepada lembaga keuangan lain (koperasi), sebenarnya hal ini menimbulkan keraguan bagi mereka untuk melakukan pembiayaan/pinjaman namun setelah mengetahui tentang pembiayaan pada BTPN Syariah mereka menjadi tertarik dengan pembiayaan tersebut, dukungan dari keluarga dan ajakan dari orang lain juga menjadi penyebab minat masyarakat untuk menggunakan pembiayaan tersebut.

2. Analisis Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Minat Masyarakat Sungai Tabuk Terhadap Pembiayaan PMD Pada BTPN Syariah.

Sebagai konsumen, masyarakat yang menjadi calon nasabah memiliki alasan atau faktor pendorong yang menyebabkan timbulnya minat terhadap sesuatu. Dalam hal ini minat terhadap Pembiayaan PMD pada BTPN Syariah. Ada beberapa faktor yang memengaruhi perilaku konsumen atau perilaku pembelian, yaitu:

a. Faktor Kebudayaan

Budaya masyarakat tertentu membentuk perilaku konsumen. Dalam faktor kebudayaan, ada komponen budaya itu sendiri, yaitu sub-budaya, dan kelas sosial. Komponen kebudayaan, dalam konteks masyarakat Indonesia, bisa kita anggap suku-suka tertentu yang memiliki budaya sendiri. Sementara itu, Kotler merumuskan kelas sosial sebagai pengelompokan masyarakat yang mempunyai minat, nilai-nilai serta perilaku yang serupa dan dikelompokkan secara berjenjang.¹³

Bagi informan yang belum pernah menggunakan pembiayaan atau melakukan pinjaman bisa tentu tidak terbiasa dengan hal-hal tersebut, sehingga menyebabkan kurangnya minat terhadap pembiayaan PMD karena kurangnya informasi atau pengalaman mengenai hal tersebut. Namun, ada juga sebagian informan yang tertarik dengan pembiayaan PMD walaupun belum pernah menggunakan pembiayaan atau melakukan pinjaman. Hal yang membuat mereka tertarik ialah informasi dan ajakan dari orang lain.

Sedangkan bagi beberapa informan yang sudah pernah melakukan pinjaman, mereka tertarik dengan pembiayaan PMD karena mereka merasa pembiayaan ini lebih baik daripada koperasi tempat mereka melakukan pinjaman terdahulu.

¹³Amir, M. Taufiq, *“Dinamika Pemasaran Jelajahi dan Rasakan”*, (Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada), hlm. 49.

b. Faktor Sosial

Faktor sosial diartikan sebagai tingkat dimana seorang individu menganggap bahwa orang lain meyakinkan dirinya bahwa ia harus menggunakan sistem baru.¹⁴

Ada tiga aspek yang kita bahas di sini, yaitu kelompok, keluarga, serta peran dan status.¹⁵

1) Kelompok Rujukan (*reference group*)

Kelompok adalah orang-orang yang ada di sekeliling kita, baik secara langsung maupun tidak langsung, memengaruhi sikap dan perilaku kita. Misalnya teman, saudara, tetangga, artis pujaan, pemimpin agama atau figur-figur publik seperti pemimpin perusahaan ternama.¹⁶ Kelompok rujukan tersebut memengaruhi minat masyarakat atau individu. Dalam hal ini kelompok rujukan memengaruhi minat informan terhadap produk PMD. Seperti yang terlihat dari hasil wawancara dengan para informan. Ada yang berminat dengan produk PMD karena ajakan dari teman, saudara dan atau tetangga.

¹⁴Vankatesh, V., and Davis, F.D. "A Theoretical extension of the Technology Acceptance Model: Four longitudinal Field Studies," *Management Science*, 2000, Vol. 46, No. 2, Pebruari, pp186 204.

¹⁵Amir, M. Taufiq, *op.cit*, hlm. 50.

¹⁶*Ibid*, hlm. 50.

2) Keluarga

Anggota keluarga, sebagai lingkungan terdekat seseorang, dapat mendorong atau menghalangi pembelian kita.¹⁷ Yang termasuk faktor keluarga salah satunya ialah suami. Ada beberapa informan yang tidak berminat dengan pembiayaan PMD karena larangan suami atau tidak mendapat izin dari suami untuk menggunakan pembiayaan tersebut. Namun ada pula informan yang berminat karena dukungan dari pihak keluarga.

3) Peran dan Status

Peran yang dimainkan seseorang dalam kehidupannya dapat lebih dari satu. Ada yang ketika di rumah menjadi ibu rumah tangga, namun ketika di kantor menjadi manajer. Di sini ia punya status tertentu, yang memengaruhi pembelian barangnya.¹⁸ Peran dan status yang dimaksudkan di sini ialah para informan yang mayoritasnya wanita berstatus sebagai ibu rumah tangga juga berperan sebagai pedagang, hal ini memengaruhi pembelian barangnya atau kebutuhannya. Kebutuhan yang dimaksud ialah barang-barang penunjang usaha mereka yang tentu saja memerlukan uang atau modal untuk membelinya.

¹⁷*Ibid*, hlm. 52.

¹⁸*Ibid*.

Dari hasil wawancara penulis dengan para informan, diketahui bahwa mereka memerlukan modal tambahan untuk membeli perlengkapan, peralatan dan sejumlah barang dagangan.

c. Faktor Pribadi

1) Usia dan Siklus Hidup

Individu mengalami berbagai tahapan dalam siklus hidupnya. Misalnya, pada awalnya masih bujangan kemudian berkeluarga dan kemudian memiliki anak. Berbagai tahapan pribadi seseorang ini membutuhkan produk dan jasa yang berbeda.¹⁹

Kebutuhan seseorang yang sudah berkeluarga tentu lebih banyak dari orang yang belum berkeluarga. Kebutuhan yang dimaksud di sini ialah modal tambahan untuk usaha. Dari hasil wawancara diketahui bahwa salah seorang informan yaitu ibu Munawarah tidak tertarik dengan pembiayaan PMD karena beliau merasa tidak ada yang perlu di nafkahi/dibiayai selain dirinya sendiri. Inilah salah satu faktor yang menyebabkan beliau tidak berminat terhadap pembiayaan PMD.

¹⁹*Ibid*, hlm. 53.

2) Pekerjaan

Setiap orang memiliki cita-cita tertentu tentang pekerjaannya. Namun, banyak yang tidak dapat merealisasikan cita-cita itu. Orang bisa bekerja sesuai dengan cita-citanya atau tidak, namun yang jelas ia memerlukan barang-barang yang sesuai pekerjaannya.²⁰

Para informan yang bekerja sebagai pedagang di pasar terapung tentu memerlukan perahu untuk berdagang. Seperti ibu Wardaniah yang menjual nasi bungkus, selama ini beliau berjualan di pasar terapung hanya dengan meminjam/menyewa perahu kepada saudara atau tetangga.

Oleh karena itu, beliau ingin memiliki perahu sendiri. Namun beliau tidak mempunyai modal yang cukup untuk membelinya. Inilah yang menyebabkan beliau tertarik terhadap pembiayaan PMD, agar ketika sudah mendapatkan pembiayaan tersebut, maka uang itu akan digunakan untuk membeli perahu.

3) Gaya Hidup

Secara sederhana , seperti yang dikatakan Rhenaldi Kasali, gaya hidup adalah bagaimana orang menghabiskan waktu dan uangnya.²¹ Karena kebutuhan hidup semakin hari semakin meningkat maka para informan yang

²⁰*Ibid.*

²¹*Ibid.*

mayoritasnya adalah ibu rumah tangga tidak ingin menghabiskan waktunya hanya untuk mengurus rumah tangga saja. Namun, mereka juga ingin membantu suami mereka untuk menambah penghasilan dengan cara berdagang.

4) Pribadi dan Konsep Diri

Kepribadian merupakan karakter-karakter khusus yang ada pada individu dan biasanya tidak mudah untuk berubah. Konsep diri adalah bagaimana seseorang beropini terhadap dirinya. Hal ini dapat mempengaruhi seseorang dalam membeli sebuah produk.²² Bagi para informan yang tidak berminat mereka merasa tidak memerlukan tambahan modal usaha dengan berbagai alasan. Salah satu alasan mereka ialah karena masih memiliki tabungan yang cukup untuk modal usaha yang mereka jalankan. Namun, bagi para informan yang merasa membutuhkan tambahan modal untuk usahanya, tentu saja tidak akan melewatkan kesempatan untuk bisa menggunakan pembiayaan PMD yang ditawarkan oleh BTPN Syariah.

²²*Ibid*, hlm. 58.

d. Faktor Psikologis

1) Motivasi

Motivasi adalah dorongan untuk memuaskan suatu kebutuhan/ keinginan.²³ Yang dibutuhkan para informan ialah modal untuk usaha yang mereka jalankan. Keberadaan BTNP Syariah yang menawarkan produk pembiayaan PMD menjadi solusi yang tepat bagi mereka, karena pada pembiayaan PMD tersebut BTPN Syariah menawarkan tambahan modal untuk masyarakat yang memerlukan tambahan modal.

2) Persepsi

Persepsi adalah proses memberikan makna atas rangsangan-rangsangan yang diterima oleh alat sensor kita (mata, kulit, lidah, telinga dan hidung). Biasanya, kita hanya memberikan perhatian kepada hal-hal yang menarik perhatian. Individu juga lebih cenderung lebih mudah menerima hal-hal yang sesuai dengan keyakinan kita saja.²⁴ Hal yang membuat informan tertarik ialah persyaratan yang mudah untuk dipenuhi oleh masyarakat. Selain itu BTPN Syariah juga tidak meminta jaminan dari nasabah karena BTPN Syariah bekerja sama dengan lembaga asuransi, sehingga apabila nasabah

²³*Ibid.*

²⁴*Ibid.*, hlm. 60.

tidak mampu melunasi kewajibannya maka BTPN Syariah tidak akan mengalami kerugian karena sudah ditanggung oleh pihak asuransi.