

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh, maka dapat disimpulkan:

1. Minat masyarakat Sungai Tabuk untuk menggunakan Pembiayaan PMD pada BTPN Syariah dari 10 orang informan ada 4 orang yang tidak berminat pada Pembiayaan PMD dan 6 orang lainnya berminat terhadap pembiayaan tersebut. Dengan demikian minat masyarakat Sungai Tabuk terhadap Pembiayaan Paket Masa Depan lebih banyak dibandingkan dengan yang tidak berminat yaitu sebanyak 6 orang.
2. Adapun simpulan dari faktor-faktor yang mempengaruhi minat yaitu:
 - a. Faktor Kebudayaan

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.

b. Faktor Sosial

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

1) Kelompok Rujukan (*reference group*)

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.

2) Keluarga

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 dan status yang dimaksudkan di sini ialah para informan yang mayoritasnya wanita berstatus sebagai ibu rumah tangga juga berperan sebagai pedagang, hal ini mempengaruhi pembelian barangnya atau kebutuhannya. Kebutuhan yang dimaksud ialah barang-barang penunjang usaha mereka yang tentu saja memerlukan uang atau modal untuk membelinya.

c. Faktor Pribadi

1) Usia dan Siklus Hidup

Kebutuhan seseorang yang sudah berkeluarga tentu lebih banyak dari orang yang belum berkeluarga. Kebutuhan yang dimaksud di sini ialah modal tambahan untuk usaha.

2) Pekerjaan

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.

3) Gaya Hidup

Karena kebutuhan hidup semakin hari semakin meningkat maka para informan yang 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

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, tentunya tidak akan melewatkan kesempatan untuk bisa menggunakan pembiayaan PMD yang ditawarkan oleh BTPN Syariah.

d. Faktor Psikologis

1) Motivasi

Yang dibutuhkan para informan ialah modal untuk usaha yang mereka jalankan. Keberadaan BTPN 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

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

B. Saran-saran

Dengan dilandasi oleh kerendahan hati setelah menyelesaikan skripsi ini penulis memberikan saran-saran. Hal ini dimaksudkan sebagai kritik konstruktif berdasarkan fakta-fakta lapangan. Adapun saran-saran yang dapat penulis berikan antara lain:

1. Diharapkan BTPN Syariah lebih meningkatkan sosialisasi kepada masyarakat tentang produk-produknya agar masyarakat lebih mengetahui dan memahami tentang produk bank syariah yang berbeda dengan produk bank konvensional terutama pada sistem keuangannya yang dilakukan dengan berlandaskan syariat Islam.
2. Kepada masyarakat yang berminat. Jika sudah mendapatkan pembiayaan PMD hendaknya dana yang diperoleh digunakan sesuai tujuan yaitu digunakan untuk keperluan penambahan modal usaha dan bukan digunakan untuk keperluan pribadi yang tidak berhubungan dengan usaha yang dijalankan.