

## Faktor Faktor Pembentuk Minat Masyarakat terhadap Pembiayaan Mikro Syariah PNM Mekaar Syariah di Desa Setro

Navasya Arini ZIMMY<sup>1\*</sup>, M. Luthfillah Habibi<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Program Studi Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya ,  
Indonesia

Email : [navasyaarini@gmail.com](mailto:navasyaarini@gmail.com)<sup>1</sup>, [ismiluthfhi@gmail.com](mailto:ismiluthfhi@gmail.com)<sup>2</sup>

\*Penulis korespondensi : [navasyaarini@gmail.com](mailto:navasyaarini@gmail.com)

**Abstract.** *This study aims to analyze in-depth the interest of the Setro Village community in choosing PNM Mekaar Syariah financing as a source of capital for micro and small enterprises (MSMEs). This phenomenon is interesting because it shows how economic, social, and spiritual factors contribute to the financial decisions of rural communities. This research was conducted using a qualitative exploratory approach, using case studies and in-depth interviews with key informants. To explain the relationship between attitudes, subjective norms, and behavioral control on community intentions to choose Islamic financing, data analysis was conducted thematically. The Theory of Planned Behavior (TPB) framework was also used. The study shows that positive community perceptions of ease of access, economic benefits, and compliance with Islamic principles are the main factors shaping community interest in PNM Mekaar Syariah. Fast, easy, and uncomplicated financing increases consumer trust and enhances perceived behavioral control. Conversely, increased business capital and family income enhance the sustainability of micro-enterprises. The institution is given moral legitimacy and spiritual conviction by the implemented Islamic values, such as the yield system and the freedom from usury. Community participation decisions are also driven by social factors such as group support, advice from group leaders, and the quality of service provided by field officers. Theoretically, this study adds local religiosity and socio-cultural aspects to enrich the application of the Theory of Planned Behavior in the context of rural Islamic finance.*

**Keywords:** *Community Interest, Ease Of Access, Islamic Finance, PNM Mekaar Syariah, Theory Of Planned Behavior.*

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis secara mendalam minat masyarakat Desa Setro dalam memilih pembiayaan PNM Mekaar Syariah sebagai sumber permodalan bagi usaha mikro dan kecil (UMKM). Fenomena ini menarik karena menunjukkan bagaimana faktor ekonomi, sosial, dan spiritual berkontribusi pada keputusan keuangan masyarakat pedesaan. Penelitian ini dilakukan dengan cara kualitatif eksploratif, menggunakan studi kasus dan wawancara mendalam dengan informan penting. Untuk menjelaskan hubungan antara sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku terhadap niat masyarakat dalam memilih pembiayaan syariah, analisis data dilakukan secara tematik. Kerangka Theory of Planned Behavior (TPB) juga digunakan. Penelitian menunjukkan bahwa persepsi masyarakat yang positif terhadap kemudahan akses, keuntungan ekonomi, dan kesesuaian prinsip syariah adalah faktor utama yang membentuk minat masyarakat terhadap PNM Mekaar Syariah. Pembiayaan yang cepat, mudah, dan tidak rumit meningkatkan kepercayaan konsumen dan meningkatkan kontrol perilaku yang dipersepsikan. Sebaliknya, peningkatan modal usaha dan pendapatan keluarga meningkatkan keberlanjutan usaha mikro. Lembaga diberi legitimasi moral dan keyakinan spiritual oleh nilai-nilai syariah yang diterapkan, seperti sistem hasil dan bebas riba. Keputusan masyarakat untuk berpartisipasi juga didorong oleh faktor sosial seperti dukungan kelompok, saran dari ketua kelompok, dan kualitas pelayanan petugas lapangan. Secara teoritis, penelitian ini menambahkan aspek religiusitas dan sosial-budaya lokal untuk memperkaya penerapan Theory of Planned Behavior dalam konteks keuangan syariah pedesaan.

**Kata Kunci:** Kemudahan Akses, Keuangan Syariah, Minat Masyarakat, PNM Mekaar Syariah, Theory Of Planned Behavior.

### 1. LATAR BELAKANG

Sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memainkan peran yang signifikan dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia. Lebih dari 97% tenaga kerja nasional dipekerjakan oleh UMKM, yang menyumbang lebih dari 60% PDB. Artinya, bisnis kecil dan menengah

(UMKM) beroperasi dan bertahan lebih dari separuh ekonomi negara. Tidak hanya di tingkat nasional, tetapi juga di tingkat daerah, UMKM sering menjadi fokus utama bagi masyarakat dalam hal mencari nafkah dan menciptakan lapangan kerja.(Agung & Lestari, 2025)Jumlah dan kualitas UMKM di Indonesia terus meningkat setiap tahunnya. Pemerintah mendukung UMKM dengan menyediakan berbagai program pelatihan dan pengembangan keterampilan bagi pemangku kepentingannya.(Suci Ramadani, Dilla Amelia Ramadhani, Muhammad Ikrom, & Lokot Muda Harahap, 2025)

Ada sejumlah faktor yang bertanggung jawab atas kesulitan mendapatkan permodalan ini. Pertama, banyak UMKM tidak memiliki jaminan yang cukup untuk memenuhi persyaratan pinjaman bank konvensional. Kedua, biaya administrasi dan suku bunga pinjaman yang tinggi juga menghalangi UMKM untuk memperoleh pembiayaan. Ketiga, banyak UMKM tidak tahu atau tidak tahu banyak tentang produk pembiayaan yang tersedia. Akibatnya, lebih sedikit UMKM yang dapat mendapatkan akses ke sumber sumber permodalan. Semua hal ini menyebabkan kebutuhan mendesak untuk solusi pembiayaan yang lebih inklusif dan sesuai dengan kondisi dan karakteristik usaha kecil dan menengah (UMKM).(04\_Firman+29-38, n.d.)

Dalam praktiknya, salah satu tantangan utama dan penting yang sering dihadapi oleh para pelaku UMKM, terutama di daerah pedesaan, adalah keterbatasan akses terhadap sumber pendanaan. Akses ini tidak hanya mudah secara geografis dan prosedur, tetapi juga terjangkau secara finansial dan sesuai dengan prinsip syariah, yang menjadi pedoman hidup dan sistem nilai sebagian besar masyarakat Indonesia. (Novianto, Wahyuningtiyas, Ilham, & Devina, 2022) Khususnya di daerah pedesaan, yang memiliki karakteristik sosial ekonomi unik dan tingkat literasi keuangan yang masih terbatas, hambatan struktural ini menjadi penghalang besar bagi pertumbuhan potensi ekonomi produktif masyarakat. Kompleksitas masalah akses pembiayaan ini semakin diperparah oleh pandangan negatif masyarakat terhadap lembaga keuangan formal, prosedur yang dianggap rumit, dan kurangnya pengetahuan masyarakat tentang produk pembiayaan syariah yang tersedia. (Nasrullah, Adiba, & Diar, 2022)

PNM Mekaar Syariah hadir sebagai solusi inovatif, inklusif, dan responsif untuk masyarakat ekonomi lemah. Solusi ini berfokus pada pemberdayaan perempuan pelaku UMKM yang selama ini terpinggirkan dari akses permodalan formal. Peluang besar bagi masyarakat untuk mendapatkan modal usaha dengan prosedur yang lebih sederhana dan tidak birokratis, persyaratan yang lebih fleksibel dan sesuai dengan keadaan riil masyarakat, sambil tetap mempertahankan nilai-nilai religiusitas dan prinsip muamalah Islam yang melarang riba dan menekankan keadilan dalam transaksi ekonomi melalui program pembiayaan syariah yang

ditawarkan dengan pendekatan yang humanis dan membumi. (Anik Sapitri, 2024a) Kehadiran lembaga pembiayaan ini diharapkan dapat menjadi katalisator dan akselerator bagi pertumbuhan ekonomi produktif di tingkat grassroot, sekaligus menjadi instrumen pemberdayaan sosialekonomi yang menyentuh lapisan masyarakat paling bawah.

Namun, meskipun potensi dan peluang yang dimiliki produk pembiayaan ini sangat besar dan menjanjikan dari sudut pandang teoritis maupun praktis, literatur ilmiah saat ini belum memberikan pemahaman yang komprehensif dan sistematis tentang persepsi, sikap, dan orientasi masyarakat terhadap produk pembiayaan ini. Tidak banyak informasi tentang bagaimana masyarakat pedesaan dengan atribut sosial-budaya unik mereka melihat, menilai, dan menanggapi keberadaan produk pembiayaan syariah. Oleh karena itu, urgensi untuk melakukan penelitian yang sistematis, rigorous, dan mendalam mengenai berbagai faktor determinan yang memengaruhi minat masyarakat dalam memilih PNM Mekaar Syariah dibandingkan dengan lembaga pembiayaan konvensional, koperasi simpan pinjam, maupun lembaga keuangan mikro lainnya menjadi sangat penting, strategis, dan memiliki nilai akademis serta praktis yang tinggi (Anik Sapitri, 2024a)

Penelitian empiris menunjukkan bahwa pembiayaan mikro syariah melalui lembaga seperti PNM Mekaar Syariah memiliki potensi nyata meningkatkan perkembangan usaha mikro. Sebagai contoh, studi di Palopo menemukan bahwa pembiayaan syariah dari PNM Mekaar berpengaruh positif signifikan terhadap perkembangan UMKM, seperti peningkatan skala bisnis, omzet, dan penyerapan tenaga kerja. (Lisawati & Nasruddin, 2025) Selain itu, pembiayaan syariah telah diidentifikasi sebagai alat pemberdayaan ekonomi yang memiliki kapasitas untuk meningkatkan inklusi keuangan, meningkatkan kapasitas usaha, dan memperluas akses modal bagi usaha kecil dan menengah (UMKM) yang sebelumnya terpinggirkan dari sistem keuangan formal. (Susana, Rizky Muhammad.F, Alim, & Aminudin, 2025)

Keberadaan gap research atau kesenjangan penelitian ini menjadi semakin jelas dan mengemuka ketika mengamati terbatasnya kajian akademis yang secara spesifik, fokus, dan mendalam mengangkat fenomena pembiayaan syariah dalam konteks social budaya lokal dengan segala keunikan dan kompleksitasnya seperti yang dijumpai di Desa Setro. Kondisi geografis yang spesifik, struktur sosial yang masih kental dengan nilai-nilai tradisional, pola interaksi ekonomi yang didasarkan pada trust dan hubungan personal, serta sistem nilai yang dianut masyarakat pedesaan memiliki kekhasan tersendiri yang belum banyak dieksplorasi secara komprehensif dalam literatur keuangan syariah dan studi pemberdayaan ekonomi Masyarakat. Oleh karena itu, penelitian ini memiliki nilai strategis, relevansi yang tinggi, dan

signifikansi akademis yang besar dalam mengisi kekosongan keilmuan tersebut serta memberikan kontribusi baru terhadap body of knowledge dalam bidang keuangan syariah dan pemberdayaan UMKM. Tidak banyak studi kualitatif eksploratif yang menggunakan teori perilaku, terutama Theory of Planned Behavior (TPB), untuk menjelaskan bagaimana minat masyarakat dalam memilih pembiayaan PNM Mekaar Syariah dipengaruhi oleh sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dipersepsikan. Pendekatan TPB sangat relevan karena keputusan memilih pembiayaan dipengaruhi oleh faktor sosial, budaya, pengalaman, sikap, dan kontrol perilaku.

Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk menganalisis secara sistematis, ketat, dan mendalam persepsi berbagai aspek masyarakat Desa Setro terhadap produk pembiayaan PNM Mekaar Syariah dalam berbagai aspek. Selain itu, tujuan lain dari penelitian ini adalah untuk menemukan, mengevaluasi, dan mengukur secara empiris factor faktor determinan yang memengaruhi preferensi mereka untuk produk pembiayaan ini dibandingkan dengan berbagai pilihan pembiayaan lain. (Febrian Firmansyah, Yayat Rahmat Hidayat, & Akhmad Yusup, 2025) Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang substansial dan bermanfaat baik secara teoritis dalam memperkaya khazanah keilmuan ekonomi syariah, studi perilaku konsumen, dan pemberdayaan masyarakat, maupun secara praktis bagi pengembangan strategi pembiayaan syariah yang lebih tepat sasaran, efektif dalam implementasi, dan responsif terhadap kebutuhan riil serta karakteristik spesifik masyarakat setempat dengan segala dinamika sosialn budaya yang melekat. (Anik Sapitri, 2024)

Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya mengisi kesenjangan dalam kajian keuangan syariah dan pemberdayaan UMKM yang selama ini didominasi oleh konteks perkotaan, tetapi juga memperluas pemahaman mengenai dinamika sosial ekonomi masyarakat pedesaan yang menjadi fondasi utama ekonomi nasional. Penelitian ini secara khusus berfokus pada masyarakat Desa Setro, Kecamatan Menganti, Kabupaten Gresik, yang menjadi nasabah PNM Mekaar Syariah, guna memahami secara mendalam faktor faktor pembentuk minat mereka terhadap pembiayaan mikro berbasis syariah. Fokus ini penting karena karakteristik sosial, budaya, dan religius masyarakat pedesaan memiliki pengaruh yang khas terhadap pola perilaku keuangan dan pengambilan keputusan ekonomi.

Oleh karena itu, hasil penelitian tidak digeneralisasi ke seluruh populasi. Sebaliknya, penelitian ini bersifat kontekstual dan eksploratif. Tujuannya adalah untuk menggambarkan dinamika, persepsi, dan pengalaman masyarakat di tingkat akar rumput dalam memilih pembiayaan syariah. Diharapkan hasil penelitian ini akan memberikan pijakan konseptual dan empiris untuk penelitian lebih lanjut. Selain itu, hasil tersebut akan membantu lembaga

keuangan syariah mengembangkan model pembiayaan mikro yang inklusif, adil, dan sesuai dengan kebutuhan sosial budaya masyarakat setempat.

## **2. KAJIAN TEORITIS**

Studi ini meneliti semua aspek yang memengaruhi keinginan masyarakat untuk mendapatkan pembiayaan dari PNM Mekaar Syariah untuk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Desa Setro, Kecamatan Menganti. Studi ini didasarkan pada kerangka teoretis Theory of Planned Behavior (TPB). Teori ini secara eksplisit menyatakan bahwa tiga komponen utama memengaruhi perilaku individu dalam pengambilan keputusan: sikap mereka terhadap perilaku, norma subjektif yang berlaku di lingkungan sosial, dan persepsi mereka tentang kontrol atas perilaku mereka sendiri. (Ningtyas & Istiqomah, 2021)

Dalam penelitian ini, TPB memberikan kerangka konseptual yang solid untuk memahami secara menyeluruh bagaimana persepsi, pengalaman, dan elemen eksternal yang dimiliki oleh masyarakat Desa Setro berkontribusi secara signifikan terhadap pemilihan mereka untuk layanan pembiayaan yang ditawarkan oleh PNM Mekaar Syariah. Sangat penting untuk memahami secara menyeluruh dinamika ini karena pembiayaan syariah memainkan peran penting dalam mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM, yang merupakan dasar ekonomi kerakyatan.

Pertama-tama, faktor penting yang harus diteliti secara menyeluruh adalah pandangan masyarakat tentang keuntungan yang dapat diperoleh serta seberapa mudah mendapatkan pembiayaan. Penelitian Lestari dan Masruchin menunjukkan bahwa persepsi dan pengetahuan masyarakat memiliki dampak yang signifikan dan dapat diukur terhadap perkembangan keinginan mereka untuk menjadi nasabah bank syariah. (Lestari & Masruchin, 2023) Temuan ini sejalan dan saling menguatkan dengan hasil penelitian sebelumnya yang secara konsisten menunjukkan bahwa pengetahuan yang memadai dan komprehensif tentang produk keuangan syariah dapat secara substansial meningkatkan minat masyarakat untuk memanfaatkan layanan tersebut (Monoarfa et al., 2023). Lebih lanjut, pemahaman yang baik dan menyeluruh tentang keunggulan komparatif serta kemudahan dalam proses permohonan pembiayaan juga dapat memengaruhi secara signifikan keputusan masyarakat untuk memilih PNM Mekaar Syariah dibandingkan dengan lembaga pembiayaan konvensional atau lembaga keuangan mikro lainnya yang tersedia di pasaran (Adinugroho, Efendi, Nasrulloh, & Zuhdi, 2024).

Persepsi positif terhadap kemudahan akses dan efisiensi prosedur pembiayaan menjadi daya tarik tersendiri bagi para pelaku UMKM yang seringkali membutuhkan modal kerja dengan proses persetujuan yang cepat dan tidak berbelit-belit. Aspek aksesibilitas ini

mencakup berbagai dimensi, mulai dari kedekatan geografis lokasi layanan, fleksibilitas persyaratan administrasi, hingga kemampuan petugas dalam memberikan penjelasan yang mudah dipahami oleh masyarakat dengan latar belakang pendidikan yang beragam.

Selain faktor persepsi, pengalaman pengguna sebelumnya dengan lembaga pembiayaan syariah dapat memberikan pengaruh yang cukup besar terhadap pembentukan minat masyarakat untuk kembali menggunakan atau memulai menggunakan layanan pembiayaan syariah. Penelitian yang dilakukan oleh Rosyidah menunjukkan secara jelas bahwa keyakinan yang kuat dan motivasi rasional yang dimiliki oleh nasabah berkontribusi secara positif pada keputusan mereka untuk berasosiasi dengan produk keuangan syariah ((Susianti111,+1-17,+pdf+new1, n.d.)).

Sebaliknya, sangat penting bagi masyarakat untuk memahami secara menyeluruh rasio manfaat dan biaya pembiayaan, juga dikenal sebagai rasio biaya manfaat . Pemahaman ini sangat penting untuk mendorong adopsi lembaga keuangan syariah yang lebih luas (Adinugroho et al., 2024). Hal ini sangat penting karena masyarakat, terutama para pelaku UMKM, sering melakukan perbandingan yang cermat terhadap produk pembiayaan dari berbagai lembaga untuk menemukan alternatif yang paling menguntungkan dan sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan keuangan bisnis mereka.

Pengalaman positif dari nasabah yang telah terlebih dahulu menggunakan layanan PNM Mekaar Syariah dapat menciptakan efek word of mouth yang kuat di lingkungan masyarakat pedesaan yang cenderung memiliki jaringan sosial yang erat. Testimoni dan rekomendasi dari sesama pelaku usaha yang telah merasakan manfaat pembiayaan dapat menjadi faktor pendorong yang sangat efektif dalam meningkatkan kepercayaan dan minat calon nasabah baru.

Dalam analisis minat pembiayaan syariah, faktor-faktor eksternal seperti lingkungan sosial dan tingkat religiusitas masyarakat juga harus diperhatikan dengan seksama. Norma sosial yang berlaku di sekitar seseorang sangat penting ketika mereka memilih pembiayaan syariah, menurut penelitian yang dilakukan oleh Hertika et al. (Hertika & Suranta, 2016). Studi menunjukkan bahwa religiusitas seringkali memberikan dorongan spiritual dan moral yang kuat bagi orang untuk berpartisipasi dalam lembaga keuangan yang berbasis syariah, yang memperkuat pengaruh lingkungan sosial ini (Purwaningsih, 2023). Namun, penting untuk diingat bahwa berbagai penelitian menunjukkan bahwa religiusitas tidak selalu menjadi faktor utama atau satu-satunya faktor yang mempengaruhi keputusan seseorang.

Sebagaimana dinyatakan oleh Purwaningsih dalam penelitian mereka, faktor-faktor pragmatis lainnya memiliki pengaruh yang signifikan terhadap penggunaan perbankan syariah di kalangan pelaku UMKM. Religiusitas hanyalah salah satu faktor pendorong yang paling menonjol (Purwaningsih, 2023). Hal ini menunjukkan bahwa meskipun sebagian orang mempertimbangkan kepatuhan terhadap prinsip syariah, faktor ekonomi seperti kemudahan akses, besaran margin keuntungan, dan fleksibilitas pembayaran juga sangat penting dalam proses pengambilan keputusan. Dalam konteks masyarakat Desa Setro, interaksi antara nilai-nilai religius dan pertimbangan ekonomis ini perlu dipahami secara holistik untuk dapat merancang strategi yang efektif dalam meningkatkan penetrasi pembiayaan syariah di kalangan UMKM.

Strategi promosi PNM Mekaar Syariah juga dapat menarik perhatian masyarakat dan meningkatkan kesadaran tentang produk pembiayaan. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Wulan et al., ada bukti empiris yang kuat bahwa promosi yang efektif dan terencana dengan baik dapat meningkatkan kesadaran merek (brand awareness), yang pada gilirannya berdampak pada keputusan masyarakat tentang produk keuangan tertentu (Wulan, Simanjuntak, & Taryana, 2024). Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam, terstruktur, dan aplikatif tentang bagaimana pemanfaatan pembiayaan syariah yang optimal dapat mempengaruhi pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM di Desa Setro. Ini diharapkan dengan menggunakan Theory of Planned Behavior (TPB) sebagai kerangka teoretis yang solid. Pemahaman menyeluruh ini tidak hanya bermanfaat bagi dunia akademik, tetapi juga bermanfaat bagi PNM Mekaar Syariah dalam membuat produk, layanan, dan strategi penetrasi pasar yang lebih baik. Akhirnya, hasil berbagai penelitian sebelumnya secara konsisten menekankan pentingnya untuk menggali lebih dalam dan lebih komprehensif faktor-faktor yang berkontribusi terhadap pembentukan minat memilih perbankan syariah, termasuk di dalamnya adalah analisis perilaku konsumen yang lebih luas dan mencakup berbagai dimensi psikologis, sosial, dan ekonomi (Hatta, Amarul, Supriatna, & Raya, 2023).

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam, terstruktur, dan aplikatif tentang bagaimana pemanfaatan pembiayaan syariah yang optimal dapat mempengaruhi pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM di Desa Setro. Ini diharapkan dengan menggunakan Theory of Planned Behavior (TPB) sebagai kerangka teoretis yang solid. Pemahaman menyeluruh ini tidak hanya bermanfaat bagi dunia akademik, tetapi juga bermanfaat bagi PNM Mekaar Syariah dalam membuat produk, layanan, dan strategi penetrasi pasar yang lebih baik.

### **3. METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan eksploratif sebagai desain penelitian kualitatif karena penelitian ini bertujuan untuk menggali, mengeksplorasi, dan memahami secara menyeluruh persepsi subjektif, pendapat, dan preferensi masyarakat Desa Setro dalam memilih pembiayaan dari PNM Mekar Syariah. Peneliti percaya bahwa pendekatan penelitian kualitatif eksploratif sangat sesuai dan relevan karena memungkinkan peneliti untuk menangkap aspek-aspek rumit dari fenomena sosial yang mereka pelajari tanpa terikat pada batasan kaku yang sering ditemukan dalam penelitian kuantitatif. Metode ini memungkinkan peneliti untuk mengubah proses pengumpulan data sesuai dengan hasil lapangan, yang memungkinkan pemahaman kontekstual yang lebih kaya. Penelitian sebelumnya menggunakan studi kasus mendalam dan wawancara terstruktur untuk mendapatkan informasi penting dari subjek penelitian (Wicaksana, 2023). Selain itu, desain eksploratif memungkinkan peneliti untuk menemukan pola emergen, tema yang tidak terduga, dan hubungan kausal yang tidak dapat ditemukan dengan metode yang lebih terstruktur. Selain itu, metode ini membantu memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang konteks sosial, ekonomi, dan budaya yang melingkupi proses pengambilan keputusan masyarakat tentang sumber pembiayaan untuk usaha mikro kecil mereka.

### **4. HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **Persepsi dan Pengalaman Masyarakat terhadap PNM Mekaar Syariah**

##### ***1. Kemudahan Akses yang Transformasional***

Penelitian ini menunjukkan bahwa salah satu faktor yang memengaruhi persepsi masyarakat Desa Setro terhadap PNM Mekaar Syariah adalah kemudahan akses. Hasil wawancara mendalam menunjukkan bahwa masyarakat percaya bahwa prosedur pengajuan pembiayaan yang sederhana, mudah, dan tidak memerlukan tanda tangan suami merupakan bentuk keberpihakan lembaga terhadap perempuan yang bekerja sebagai usaha mikro. Pengalaman layanan yang efektif, efisien, dan inklusif bagi masyarakat pedesaan dihasilkan oleh proses administrasi yang cepat, yang memungkinkan pembayaran dana langsung.

Fenomena ini menunjukkan perubahan besar dalam hal sosial dan keuangan. Kemudahan prosedural telah mendorong lebih banyak orang untuk berpartisipasi dalam ekonomi, terutama bagi kelompok masyarakat yang sebelumnya sulit mengakses lembaga keuangan formal. Hal ini mengonfirmasi temuan penelitian Ansori dan Kusuma (2024), yang menyatakan bahwa prosedur dan kemudahan akses adalah faktor penting



dalam meningkatkan inklusi keuangan di lembaga keuangan syariah. Dalam perspektif Theory of Planned Behavior, kemudahan akses ini berkaitan erat dengan dimensi perceived behavioral control, yaitu persepsi individu terhadap kemampuannya untuk mengendalikan tindakan finansial.(Kusuma & Ansori, n.d.)

Kemudahan prosedural ini memiliki efek sosial ekonomi yang mengubah. Proses yang efektif dan terbuka meningkatkan kepercayaan masyarakat dan menanamkan persepsi kontrol perilaku terhadap pengambilan keputusan keuangan. Fenomena ini menunjukkan bahwa inklusi keuangan berbasis syariah meningkatkan akses modal dan meningkatkan kemandirian ekonomi melalui penguatan peran aktif masyarakat dalam proses pemberdayaan.

## **2. *Manfaat Ekonomi Langsung dan Nilai Tambah***

Faktor kedua yang sangat memengaruhi minat masyarakat adalah dimensi manfaat ekonomi. Sebagian besar informan berpendapat bahwa pembiayaan PNM Mekaar Syariah telah meningkatkan kapasitas usaha mikro. Modal yang diperoleh digunakan untuk meningkatkan stok bahan baku, meningkatkan jangkauannya, dan meningkatkan pendapatan rumah tangga. Sistem untuk hasil yang diterapkan organisasi dianggap adil dan transparan, yang meningkatkan persepsi bahwa organisasi jujur dan mengikuti prinsip syariah.

Selain itu, PNM Mekaar Syariah menciptakan nilai ekonomi dan sosial. Kemampuan untuk mengembangkan solidaritas antara anggota, memperkuat jaringan sosial ekonomi, dan menciptakan lingkungan kerja sama yang produktif adalah semua hasil dari strategi kelompok yang digunakan. Salah satu cara untuk mengakui kontribusi sosial dan kepemimpinan perempuan di tingkat komunitas adalah dengan memberikan insentif kepada ketua kelompok. Menurut Jaenudin dan Hamdan (2022), manfaat ekonomi dan sosial meningkatkan rasa memiliki (sense of belonging) dan komitmen moral klien terhadap lembaga keuangan syariah. Menurut pandangan ekonomi Islam, keseimbangan antara aspek material dan spiritual dicapai melalui kombinasi keuntungan ekonomi dan sosial ini. Dalam konteks ini, PNM Mekaar Syariah berperan tidak hanya sebagai lembaga pembiayaan, tetapi juga sebagai agen pemberdayaan sosial yang menguatkan kohesi komunitas dan membentuk perilaku ekonomi beretika di tingkat akar rumput.(Jaenudin & Hamdan, 2022)

## **3. *Kesesuaian Syariah sebagai Landasan Kepercayaan***

Masyarakat Desa Setro lebih setia dan percaya pada PNM Mekaar Syariah karena prinsip-prinsipnya yang sesuai dengan syariah. Rasa aman spiritual diberikan kepada

klien melalui penggunaan sistem pembiayaan yang mengganti bunga dengan hasil. Karena nilai-nilai keadilan, kebersamaan, dan keberkahan yang terkandung dalam konsep syariah, orang mulai percaya bahwa tindakan ekonomi dapat sejalan dengan ajaran agama.

Kepercayaan ini memiliki dimensi religius yang dalam karena melibatkan nilai ketaatan dan integritas transaksi serta keuntungan finansial. Widyanita (2023) menyatakan bahwa lembaga keuangan syariah yang menerapkan prinsip-prinsip Islam secara konsisten akan mendapatkan legitimasi moral yang tinggi di kalangan komunitas religius. Kesesuaian syariah menjadi simbol integritas organisasi di Desa Setro yang dapat menjembatani kebutuhan material dan spiritual masyarakat. Oleh karena itu, PNM Mekaar Syariah bukan sekadar organisasi keuangan tetapi juga alat dakwah ekonomi yang mendorong kesadaran religius dalam kegiatan muamalah. Kesesuaian syariah inilah yang memperkuat kepercayaan, menumbuhkan komitmen jangka panjang, dan menciptakan loyalitas berbasis nilai spiritual yang tidak dimiliki lembaga konvensional.

## **Faktor Penentu Minat Memilih PNM Mekaar Syariah**

### ***1. Kemudahan, Manfaat, dan Nilai Syariah***

Menurut analisis data kualitatif, tiga faktor utama yang memengaruhi preferensi masyarakat Desa Setro untuk pembiayaan PNM Mekaar Syariah adalah kemudahan akses, keuntungan finansial, dan kesesuaian prinsip syariah. Ketiga komponen ini membentuk hubungan yang saling memperkuat dan mendorong tindakan positif yang berdampak pada pilihan keuangan masyarakat.

Dalam Theory of Planned Behavior (Ajzen, 1991), kemudahan prosedural berfungsi sebagai kontrol perilaku yang dilihat, manfaat ekonomi mencerminkan sikap terhadap perilaku, dan kesesuaian nilai syariah menunjukkan norma subjektif yang didorong oleh norma sosial dan keagamaan. Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ardianda dan Rafiie (2022), yang menemukan bahwa persepsi kemudahan, manfaat konkret, dan kesesuaian nilai spiritual adalah komponen utama yang membentuk keinginan masyarakat untuk menggunakan layanan keuangan syariah. Faktor-faktor tersebut juga menandakan bahwa masyarakat Desa Setro tidak hanya melihat PNM Mekaar Syariah sebagai lembaga ekonomi, tetapi juga sebagai sarana moral untuk mencapai kesejahteraan yang berkeadilan dan sesuai nilai agama. Dengan demikian, aspek rasional dan spiritual berinteraksi secara harmonis dalam menentukan intensi perilaku masyarakat terhadap pembiayaan syariah.

## **2. *Pengaruh Sosial dan Layanan***

Pengaruh sosial dan kualitas pelayanan muncul sebagai faktor pendukung yang signifikan selain faktor utama. Masyarakat termotivasi untuk berpartisipasi karena norma sosial dan hubungan kelompok. Efek penguatan sosial atau penguatan sosial dihasilkan dari rekomendasi dari anggota kelompok atau teman sebaya. Efek penguatan memperkuat legitimasi sosial untuk keputusan yang dibuat tentang memilih lembaga.

Kualitas layanan yang diberikan petugas lapangan sangat berperan dalam meningkatkan minat masyarakat. Petugas menciptakan lingkungan interaksi yang positif melalui keramahan, komunikasi empatik, dan kedekatan emosional mereka dengan anggota kelompok. Pelayanan yang humanis dan akuntabel menumbuhkan kesetiaan jangka panjang dan meningkatkan kepercayaan. Hasil ini mendukung penelitian Nurhayati et al. (2021), yang menyatakan bahwa transparansi, akuntabilitas, dan interaksi sosial yang baik adalah dasar penting untuk meningkatkan partisipasi masyarakat dalam lembaga keuangan berbasis komunitas. Dengan demikian, faktor sosial dan pelayanan menjadi pilar pelengkap yang memperkuat keunggulan kompetitif PNM Mekaar Syariah di tengah masyarakat pedesaan. Lembaga ini berhasil menginternalisasi nilai-nilai sosial dan keagamaan dalam praktik bisnisnya, sehingga mampu menghadirkan sistem pembiayaan yang beretika, partisipatif, dan berorientasi pada kesejahteraan kolektif.

## **5. KESIMPULAN DAN SARAN**

Studi ini menemukan bahwa interaksi dinamis antara faktor ekonomi, sosial, dan spiritual menyebabkan masyarakat Desa Setro tertarik untuk memilih pembiayaan PNM Mekaar Syariah. Kepercayaan dan keputusan masyarakat terutama dipengaruhi oleh kemudahan akses, manfaat ekonomi yang nyata, dan kesesuaian dengan prinsip syariah. Pengaruh sosial dan kualitas pelayanan adalah faktor pendukung yang meningkatkan keinginan dan kesetiaan pelanggan terhadap organisasi. Secara teoretis, PNM Mekaar Syariah berhasil menggabungkan prinsip ekonomi Islam ke dalam praktik pembiayaan mikro yang inklusif dan berkeadilan. Secara praktis, lembaga-lembaga ini memainkan peran penting dalam mendorong perempuan untuk memiliki kemandirian finansial, memperkuat solidaritas sosial, dan meningkatkan kesadaran tentang keuangan yang didasarkan pada prinsip syariah. Studi ini membantu mengembangkan model pembiayaan mikro berbasis komunitas yang berfokus pada kesejahteraan sosial dan spiritual masyarakat pedesaan. PNM Mekaar Syariah harus terus mempermudah prosedur, meningkatkan kualitas pelayanan, dan memastikan bahwa mereka sesuai dengan prinsip syariah untuk meningkatkan kepercayaan dan partisipasi masyarakat.

Diharapkan pemerintah daerah meningkatkan pengetahuan tentang keuangan syariah dan membantu usaha kecil dan menengah perempuan. Selanjutnya, penelitian dapat melihat secara komparatif atau kuantitatif faktor-faktor yang memengaruhi minat masyarakat terhadap pembiayaan syariah di berbagai wilayah

## DAFTAR PUSTAKA

- Adinugroho, M., Efendi, M. N., Nasrulloh, N., & Zuhdi, U. (2024). Optimizing The Role Of Sharia Banking In Supporting Halal Tourism In Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 10(1), 96. <https://doi.org/10.29040/jiei.v10i1.12251>
- Agung, G., & Lestari, K. (2025). TANTANGAN AKSES PEMBIAYAAN UMKM TERHADAP LEMBAGA KEUANGAN FORMAL DI INDONESIA. In *Jurnal Nirta: Studi Inovasi* (Vol. 4). Retrieved from <https://ejournal.nlc-education.or.id/>
- Anik Sapitri, N. (2024a). Pengaruh Pembiayaan Murabahah Bil Wakalah dan Tanggung Renteng Terhadap Minat Masyarakat Menjadi Nasabah PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Syariah Cabang Bajeng Barat. In *Journal of Ecotourism and Rural Planning*. Retrieved from <https://economics.pubmedia.id/index.php/jerp> <https://doi.org/10.47134/jerp.v1i2.144>
- Anik Sapitri, N. (2024b). Pengaruh Pembiayaan Murabahah Bil Wakalah dan Tanggung Renteng Terhadap Minat Masyarakat Menjadi Nasabah PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Syariah Cabang Bajeng Barat. In *Journal of Ecotourism and Rural Planning*. Retrieved from <https://economics.pubmedia.id/index.php/jerp> <https://doi.org/10.47134/jerp.v1i2.144>
- Febrian Firmansyah, Yayat Rahmat Hidayat, & Akhmad Yusup. (2025). Pengaruh Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Nasabah Dalam Memilih Produk Pembiayaan Pensiun. *Bandung Conference Series: Syariah Banking*, 4(1), 37-44. <https://doi.org/10.29313/bcssb.v4i1.16710>
- Hatta, A., Amarul, A., Supriatna, Y., & Raya, U. S. (2023). Consumer Behavior Analysis of Islamic Financial and Banking Institutions. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan (KEBAN)*, 2(2), 55-66. <https://doi.org/10.30656/jkk.v2i2.7278>
- Hertika, E., & Suranta, E. (2016). DETERMINAN MINAT NASABAH DALAM MEMILIH PEMBIAYAAN SYARIAH. *Jurnal Fairness*, 6(3), 165-186. <https://doi.org/10.33369/fairness.v6i3.15134>
- Jaenudin, M., & Hamdan, A. (2022). The Impact Assessment of Zakat, Infaq, Shadaqah on Spiritual and Material Poverty in Beneficiaries of LMI Zakat Institution: The CIBEST Approach. *Penilaian Dampak Zakat, Infak, Sedekah Terhadap Kemiskinan Spiritual Dan Material Penerima Manfaat Laznas LMI: Pendekatan CIBEST*. 9(3), 362-378. <https://doi.org/10.20473/vol9iss20223pp362-378>
- Kusuma, D., & Ansori, M. (n.d.). PENGARUH RELIGIOSITAS DAN LINGKUNGAN SOSIAL TERHADAP MINAT MENABUNG DI LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH PADA KARYAWAN PT JIALE INDONESIA IMPACT OF RELIGIOSITY

AND SOCIAL ENVIRONMENT ON SAVING INTEREST IN SHARIA FINANCIAL INSTITUTIONS AMONG EMPLOYEES OF PT JIALE INDONESIA. *Jurnal Neraca*, 20. <https://doi.org/10.48144/neraca.v20i1.1847>

- Lestari, N. D., & Masruchin. (2023). Pengaruh Persepsi dan Pengetahuan Masyarakat Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah. *EKSISBANK: Ekonomi Syariah Dan Bisnis Perbankan*, 7(1), 1-15. <https://doi.org/10.37726/ee.v7i1.771>
- Lisawati, L., & Nasruddin, N. (2025). Sharia Microfinance and SME Growth: Evidence from PNM Mekaar Syariah Clients in Palopo City, Indonesia. *Dinamis: Journal of Islamic Management and Bussiness*, 8(1), 33-40. <https://doi.org/10.24256/dinamis.v8i1.6462>
- Monoarfa, V., Alferlita Basiru, N., Agustina Monoarfa, S., Mbuinga, A., Manajemen, J., & Ekonomi, F. (2023). Analisis Pemahaman Masyarakat Mengenai Perbankan Syariah. *Jurnal Pengabdian Ekonomi*, 3(1). <https://doi.org/10.37479/mopolayio.v3i1.76>
- Nasrullah, N., Adiba, E. M., & Diar, T. R. (2022). KEENGGANAN UMKM DI SEKITAR WISATA RELIGI DALAM MENGAMBIL PEMBIAYAAN BANK SYARIAH: SEBUAH STUDI DI MADURA. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, 9(1), 34. <https://doi.org/10.20473/vol9iss20221pp34-46>
- Ningtyas, M. N., & Istiqomah, D. F. (2021). Perilaku Investasi sebagai penerapan gaya hidup halal masyarakat Indonesia: tinjauan Theory of Planned Behavior. *Jurnal Ekonomi Modernisasi*, 17(2), 158-172. <https://doi.org/10.21067/jem.v17i2.5642>
- Novianto, A. S., Wahyuningtiyas, N., Ilham, T., & Devina, I. N. (2022). Assistance in applying sharia KUR financing as an alternative for MSME funding. *Community Empowerment*, 7(6), 1039-1044. <https://doi.org/10.31603/ce.6928>
- Purwaningsih, D. W. (2023). Pengaruh Social Environment, Religiosity dan Sharia Financial Knowledge Terhadap Minat Menggunakan Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada UMKM Kabupaten Wonogiri). *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(2), 2364. <https://doi.org/10.29040/jiei.v9i2.8982>
- Suci Ramadani, Dilla Amelia Ramadhani, Muhammad Ikrom, & Lokot Muda Harahap. (2025). Peran Strategis UMKM dalam Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Berkelanjutan di Indonesia. *Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Manajemen*, 4(1), 158-166. <https://doi.org/10.58192/ebismen.v4i1.3183>
- Susana, L. M., Rizky Muhammad.F, Alim, A. N., & Aminudin, M. (2025). Peran Pembiayaan Syariah Dalam Mendorong Pemberdayaan UMKM: Studi Kasus Lembaga Keuangan Mikro Syariah Di Indonesia. *Ekonosfera: Jurnal Ekonomi, Akuntansi, Manajemen, Bisnis Dan Teknik Global*, 1(1), 14-21. <https://doi.org/10.63142/ekonosfera.v1i1.119>
- Wicaksana, R. A. (2023). Peran Ekonomi Digital Dalam Mendorong Umkm Pedesaan: Studi Kasus Desa X Di Jawa Barat. *Multidiciplinary Scientifict Journal*, 1(11). <https://doi.org/10.57185/mutiara.v1i11.438>
- Wulan, A. H., Simanjuntak, M., & Taryana, A. (2024). Pengaruh Promosi, Literasi Keuangan dan Persepsi Risiko Terhadap Minat Menabung Emas Bank Syariah ABC Melalui Kesadaran Merek. *Jurnal Aplikasi Bisnis Dan Manajemen*. <https://doi.org/10.17358/jabm.10.2.645>