

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Masyarakat

1. Pengertian Masyarakat

Berdasarkan kamus besar bahasa Indonesia (KBBI) masyarakat adalah suatu kesatuan yang didasarkan pada ikatan-ikatan yang sudah teratur dan boleh dikatakan stabil sehubungan dengan ini, maka dengan sendirinya masyarakat merupakan kesatuan yang dalam bingkai strukturnya (proses sosial) diselidiki oleh sosiologi.¹

Masyarakat merupakan sekelompok individu yang memiliki suatu hubungan serta beberapa kesamaan seperti sikap, perasaan, tradisi, dan budaya. Yang dimana kelompok tersebut memiliki suatu keteraturan. Individu itu sendiri terdiri dari latar belakang, agama, jenis kelamin, suku, bahasa, budaya, tradisi, kemampuan ekonomi, status sosial, pendidikan, keadilan, pekerjaan, minat, hobi, dan sebagainya.

Dalam bahasa Inggris, masyarakat disebut dengan *society* *community* atau *group*. Sedangkan dalam bahasa Arab disebut

¹ Abuddin Nata, *Sosiologi Pendidikan Islam*, (Jakarta: Rajawali pers 2014) h.55-56

dengan musyarak yang berarti hubungan atau interaksi. Sehingga, bisa dikatakan bahwa masyarakat adalah kelompok manusia atau individu yang hidup secara bersama-sama pada suatu tempat dan saling berhubungan.

2. Unsur-Unsur Masyarakat

Kesatuan hidup manusia dalam satu lingkup desa, kota, maupun negara merupakan konsep dari masyarakat. Menurut Soerjono Soekanto unsur-unsur masyarakat, yaitu:

- a. Seluruh anggota sadar sebagai satu kesatuan.
- b. Beranggotakan paling sedikit dua orang atau lebih.
- c. Berhubungan dalam waktu yang cukup lama, menghasilkan individu baru yang saling berkomunikasi dan membuat aturan-aturan hubungan antar anggota masyarakat.
- d. Menjadi sistem hidup bersama yang memunculkan kebudayaan dan keterkaitan satu sama lain sebagai anggota masyarakat.

3. Ciri-Ciri Masyarakat

- a. Kelompok manusia yang disebut masyarakat memiliki suatu perasaan bersatu, bahkan sense of blonging yang relative sama sampai tingkat kepentingan tertentu.
- b. Kelompok manusia tersebut hidup dan bekerja dalam suatu kerangka yang sama untuk waktu yang lama.

- c. Kelompok manusia tersebut menyelenggarakan hidupnya dalam suatu kerangka organisatoris yang tumbuh dari kebiasaan atau kesepakatan diam-diam.
 - d. Kelompok manusia tersebut terdiri dari kelompok-kelompok yang lebih kecil baik kelompok dalam alur genealogis maupun dalam alur organisatoris.²
4. Tipe-Tipe Masyarakat
- a. Berdasarkan Fungsinya
 - 1. Operative Institution

Lembaga masyarakat yang menghimpun pola-pola atau cara yang diperlukan untuk mencapai tujuan lembaga yang bersangkutan, seperti lembaga industri.
 - 2. Regulative institution

Lembaga yang bertujuan untuk mengawasi adat istiadat atau tata kelakuan yang tidak menjadi bagian mutlak dari lembaga itu sendiri.
 - b. Berdasarkan Perkembangan
 - 1. Cressive Institution

Merupakan lembaga masyarakat yang paling primer, yang secara tidak sengaja tumbuh dari adat istiadat masyarakat.

² Eko Handoyo, DKK, Studi Masyarakat Indonesia, (Yogyakarta: Ombak IKAPI 2015), h.3

2. Enacted Institution

Lembaga masyarakat yang secara sengaja dibentuk untuk memenuhi tujuan tertentu.³

B. Persepsi Masyarakat

Pengertian persepsi dari kamus psikologi adalah berasal dari bahasa Inggris, *perception* yang artinya persepsi, penglihatan, tanggapan; adalah proses seseorang menjadi sadar akan segala sesuatu dalam lingkungannya melalui indera-indera yang dimilikinya; atau pengetahuan lingkungan yang diperoleh melalui interpretasi data indera. Teori menurut Gestalt (Bell, 2001) dipengaruhi oleh pemikiran yang berifat arsitektural dan didasarkan pada asumsi secara menyeluruh bahwa manusia membaca makna bentuk atau melodi masuk kedalam persepsi melebihi jumlah sensasi-sensai individual sehingga manusia melihat obyek (tanda, simbol dan lain-lain) sebagai suatu kesatuan dan tidak mampu membedakannya bagian perbagian.

Faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi masyarakat

- 1) Sikap yaitu mempengaruhi negative atau positif pendapat yang akan diberikan kepada seseorang.

³Dodiet Aditya Setiawan, *konsep dasar masyarakat*, (Surakarta: ASKEB komunitas II, 2012) h. 6

- 2) Motivasi yaitu hal yang membangkitkan hasrat seseorang mendasari sikap dan perilaku yang dilakukannya.
- 3) Minat yaitu hal lain yang memberikan perbedaan penilaian seseorang pada suatu objek tertentu.
- 4) Pengalaman masa lalu yaitu dapat memberikan pengaruh pendapat seseorang karena akan mengambil keputusan yang sesuai pada yang pernah ia dilihat dan didengar.
- 5) Harapan yaitu mempengaruhi persepsi dalam membuat keputusan berdasarkan tawaran yang tidak sesuai dengan yang diharapkan.⁴

C. Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen adalah tindakan yang langsung terlibat, untuk mendapatkan, mengonsumsi, dan menghabiskan produk atau jasa, termasuk proses keputusan yang mendahului dan mengikuti tindakan ini. Menurut, David L. Loundon dan Albert J. Della Bitta lebih menekankan perilaku konsumen sebagai suatu proses pengambilan keputusan. Mereka mengetahui bahwa perilaku konsumen adalah untuk mengevaluasi, memperoleh, menggunakan, dan mengatur barang dan jasa. Kotler dan Amstrong mengartikan perilaku konsumen

⁴ Imran dan Bambang Hermawan, *Journal of Bussines Administration Volume I, Nomor 2*, September 2017

sebagai perilaku pembelian konsumen akhir, baik individu maupun rumah tangga, yang membeli produk untuk konsumsi personal.⁵

Perilaku konsumen yaitu suatu proses yang terjadi disaat individu atau kelompok memilih, membeli, menggunakan atau menghentikan pemakaian suatu produk atau jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan ataupun memuaskan keinginan tertentu.

D. Faktor-faktor yang membuat masyarakat memutuskan pembiayaan

1. Faktor internal

a. Motivasi

Motivasi berasal dari bahasa latin *movere* yang artinya menggerakkan.⁶ Konsumen tergerak untuk melakukan pembiayaan karena ada suatu yang menggerakkan. Proses timbulnya suatu dorongan yang membuat nasabah tergerak untuk melakukan pembiayaan itu yang disebut dengan motivasi.

Motivasi yaitu dorongan yang muncul dari seorang konsumen yang akan mempengaruhi keputusan konsumen dalam melakukan pembiayaan tersebut. Bila kebutuhan terpenuhi akan menimbulkan

⁵ Bilson Simamora, *Panduan Riset Perilaku Konsumen* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2004), h. 1-2.

⁶ Ujang Sumarwan, *Perilaku konsumen teori dan penerapannya dalam pemasaran, edisi kedua*, (Bogor:ghalia indonesia, 2011), h. 5

adanya motivasi dalam diri seseorang untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan yang diarahkan pada suatu tujuan. Motivasi merupakan keadaan dalam diri individu yang menyebabkan mereka berperilaku dengan cara yang menjamin tercapainya suatu tujuan.⁷

b. Pengetahuan

Pengetahuan konsumen yaitu segala informasi yang dimiliki konsumen mengenai berbagai macam pembiayaan, jasa dan produk serta pengetahuan mengenai informasi yang berhubungan dengan fungsinya sebagai konsumen. Pengetahuan konsumen akan mempengaruhi keputusan konsumen.

c. Kepribadian dan Gaya Hidup

Kepribadian dan gaya hidup merupakan variabel yang memperlihatkan perbedaan konsumen dalam memutuskan untuk melakukan pembiayaan tersebut.

Kepribadian berkaitan dengan adanya perbedaan karakteristik yang ada pada diri manusia. Masing-masing manusia memiliki karakteristik yang berbeda-beda, yang menggambarkan ciri unik dari masing-masing individu dan inilah yang disebut sebagai kepribadian manusia.

⁷ Dedi Ismatullah, *Kewirausahaan Teori dan Praktik*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2014), h.70

Gaya hidup yang diterapkan seseorang adalah pola hidup yang diekspresikan oleh kegiatan, pemakaian, minat dan pandangan seseorang. Gaya hidup seseorang biasanya tidak permanen dan cepat berubah. Seseorang mungkin dengan cepat mengganti barang, model ataupun merek yang menyesuaikan dengan perubahan hidupnya.

d. Agama

Agama merupakan suatu kepercayaan dan keyakinan tentang hakikat adanya sang maha pencipta alam semesta dan segala isinya, yaitu kepercayaan tentang Tuhan dan kepercayaan tentang kehidupan setelah kematian.⁸

Faktor agama merupakan faktor pembelian yang didasarkan pada kepercayaan akan keberadaan tuhan. Hampir sebagian manusia yang hidup di dunia memeluk salah satu agama. Di Indonesia secara resmi ada 6 (enam) agama yaitu islam, kristen, katholik, hindu, budha, konghucu. Agama islam merupakan agama yang menjadi mayoritas dianut warga Indonesia dengan total populasi 86,88%.

⁸ Dedi Ismatullah, *Kewirausahaan Teori dan Praktik*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2014), h.71

Keberadaan penduduk yang mayoritasnya islam inilah yang menyebabkan perilaku konsumen di Indonesia cukup terpengaruh oleh ajaran agama. Ajaran agama islam yang paling umum meliputi shalat, puasa, zakat, konsumsi makanan maupun barang yang bersifat halal. Perilaku inilah yang nampak pada konsumen yang dipengaruhi ajaran agama islam antara lain adanya penyediaan tempat ibadah dan berbagai tempat umum, jam makan yang berbeda pada bulan ramadhan, penggunaan bank-bank syariah dan lain sebagainya.

2. Faktor Eksternal

a. Kebudayaan

Kebudayaan adalah pola terpadu dari pengetahuan, keyakinan, dan perilaku manusia. Kebudayaan merupakan faktor penentu yang paling dasar dari keinginan perilaku seseorang dan makhluk-makhluk lainnya yang bertindak berdasarkan naluri, maka perilaku manusia umumnya dipelajari seorang anak yang sedang tumbuh men dapatkan persepsi, prefensi dan perilaku melalui sesuatu proses sosialisasi yang melibatkan keluarga dan lembaga-lembaga sosial lainnya.

b. Kelas sosial

Kelas sosial adalah pembagian individu didalam masyarakat yang terdiri dari individu-individu yang berbagai nilai, minat dan perilaku yang sama. Ukuran-ukuran biasa digunakan untuk menggolongkan masyarakat yaitu pendidikan, pendapatan, pekerjaan dan lain sebagainya.⁹

c. Keluarga

Keluarga merupakan lingkungan mikro, yaitu lingkungan yang paling dekat dengan konsumen. Keluarga adalah lingkungan yang dimana sebagian besarnya konsumen tinggal dan berinteraksi dengan anggota-anggota keluarga lainnya. Keluarga menjadi salah satu daya tarik para pemasar sebab para keluarga mempunyai pengaruh yang besar kepada konsumen.

E. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Menurut UU No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan menyatakan bahwa pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat disamakan dengan hal itu, berdasarkan persetujuan dan kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan

⁹ Mulyadi Nitisusarto, Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan, (Bandung: Alfabeta, 2013), 195.

uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹⁰

Sedangkan pengertian pembiayaan yang dimuat dalam UU No.9 Tahun 1995 tentang usaha kecil, pasal 1 ayat (6) menyebutkan bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana oleh pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melalui lembaga keuangan bank, lembaga keuangan bukan bank, atau lembaga lain dalam memperkuat permodalan usaha kecil. Berbeda dengan bank maupun lembaga keuangan bukan bank, lembaga pembiayaan tidak diperbolehkan untuk menghimpun dana secara langsung dari masyarakat. Ketentuan tentang lembaga ini diatur dalam keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 61 Tahun 1998 “Lembaga pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal dengan tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat”.¹¹

Pembiayaan secara luas, *financing* yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun orang lain. Pembiayaan digunakan untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan.

¹⁰ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana,2011), h.106

¹¹ Subagyo, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya, Edisi Kedua Cetakan Pertama*, (STE: Yogyakarta,2002) h.221

Dalam *terminologi* pembiayaan merupakan pendanaan, baik aktif maupun pasif yang dilakukan oleh lembaga kepada nasabah pembiayaan juga merupakan suatu proses, mulai dari analisis kelayakan pembiayaan sampai kerealisasinya. Setelah merealisasi pembiayaan maka pihak bank syariah perlu melakukan pemantauan dan pengawasan pembiayaan.¹²

2. Fungsi dan tujuan pembiayaan

a. Fungsi pembiayaan

Pembiayaan dapat membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dan meningkatkan suatu usaha. Secara terperinci pembiayaan memiliki fungsi yaitu :

- 1) Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar-menukar barang dan jasa.

Pembiayaan dapat membantu melancarkan lalu lintas pertukaran barang dan jasa jika seandainya belum tersedia uang sebagai alat pembayaran.

- 2) Pembiayaan sebagai alat pengendali harga

Pembiayaan akan mendorong meningkatnya jumlah uang yang beredar, dan peningkatan peredaran uang akan mendorong kenaikan harga. Maupun sebaliknya, pembatasan

¹² Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: Fakultas Ekonomi UGM, 2002), h.13

pembiayaan dapat berpengaruh pada jumlah uang yang beredar, dan keterbatasan uang ini yang memberikan dampak pada penurunan harga.

3) Pembiayaan dapat meningkatkan manfaat ekonomi yang ada

Pembiayaan mudharabah dan musyarakah yang diberikan oleh bank syariah memberikan dampak kepada mikro ekonomi. Setelah mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, maka akan mempermudah produksi barang, mengolah bahan baku menjadi barang jadi, meningkatkan volume perdagangan, dan melaksanakan kegiatan ekonomi lainnya.¹³

b. Tujuan pembiayaan

Tujuannya adalah untuk menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dan tidak hanya mencari keuntungan semata melainkan menciptakan lingkungan bisnis yang aman, diantaranya:

- 1) Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menerapkan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan konsumen.

¹³ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), h.108

- 2) Membantu kaum dhuafa yang tidak tersentuh oleh bank konvensional karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank konvensional.
- 3) Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh *rentenir* dengan membantu melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan.

3. Jenis pembiayaan

Jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek, diantaranya:

a. Pembiayaan menurut tujuan:

- 1) Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk memenuhi barang-barang modal serta fasilitas yang terkait dengan itu, seperti pembiayaan mesin-mesin pabrik, pembangunan pabrik baru, atau pembiayaan kendaraan dinas.
- 2) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk perputaran usaha atau proses perusahaan, seperti pembiayaan likuiditas, pembiayaan piutang, dan pembiayaan inventori.

- 3) Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk kebutuhan konsumsi, seperti pembiayaan sepeda motor, pembiayaan mobil, pembiayaan elektronik, pembiayaan komputer pribadi.
- b. Pembiayaan menurut jangka waktu, dibedakan menjadi:
- 1) Pembiayaan jangka waktu pendek, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 tahun dan biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja.
 - 2) Pembiayaan jangka waktu menengah, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu berkisar antara 1 tahun sampai dengan 3 tahun biasanya untuk investasi.
 - 3) Pembiayaan jangka waktu panjang, yaitu pembiayaan atau kredit yang waktu pengembaliannya diatas 3 tahun atau 5 tahun.
4. Indikator pembiayaan

Menurut Ahmad Sumianto (2020) dalam penelitiannya memberikan indikator pembiayaan berupa:

- a. Skala usaha
- b. Tingkat kesulitan usaha
- c. Karakteristik modal

d. Jenis usaha¹⁴

**F. Pembiayaan Yang Ada di PT Permodalan Nasional Madani
(Persero) Kecamatan Serang**

1. Pembiayaan unit layanan modal mikro (UlaMM)

e. Pengertian unit layanan modal mikro (UlaMM)

Unit layanan modal mikro (UlaMM) merupakan layanan dari PT Permodalan Nasional Madani(Pesero) Kecamatan Serang yang didirikan dengan maksud dan tujuan dalam rangka memperdayakan usaha mikro dan kecil melalui jasa pemiayaan dan jasa manajemen unit usaha ini beroperasi dilokasi-lokasi padat usaha dengan maksud agar mereka dengan mudah memberikan pembiayaan kepada para pengusaha mikro dan kecil.

Kegiatan UlaMM ini menyalurkan pembiayaan dan tidak menghimpun dana dari masyarakat karena untuk usaha ini bukan lembaga perbankan. Ini berbeda dengan perbankan yang melakkan

¹⁴ Suska, “Teori Pembiayaan Modal Kerja Murabahah dan peningkatan usaha pedagang”. <http://repository.uin-suska.ac.id/6614/4/BAB%20III.pdf>. Diakses pada pukul 15.00 WIB, pada tanggal 22 Februari 2022

penarikan dana tabungan masyarakat dari daerah kepusat, sedangkan UlaMM dana dari pusat disalurkan ke daerah.¹⁵

f. Prinsip transaksi PNM UlaMM Syariah

Terdapat beberapa prinsip dalam menggunakan pembiayaan UlaMM, yaitu :

- 1) Kebebasan membuat kontrak berdasarkan kesepakatan bersama (tjaratan'an taradhin minkum) dan kewajiban memenuhi akad.
- 2) Adanya pelanggaran dan penghindaran terhadap riba (bunga), maysir (judi) dan gharar (ketidakjelasan).
- 3) Adanya etika (ahlak) dalam melakukan transaksi.
- 4) Dokumentasi (perjanjian) untuk transaksi tidak tunai.

g. Tujuan Unit Layanan Modal Mikro (UlaMM)

Unit layanan modal mikro telah menetapkan tujuan dalam mengolah perusahaan, yaitu:

- 1) Meningkatkan posisi dan peran perusahaan

Meningkatkan posisi dan peran perusahaan sebagai penyediaan jasa pembiayaan dan jasa manajemen untuk UMKM, yaitu didukung oleh rangkaian produk lengkap baik konvensional (berbasis bunga) ataupun syariah yang pelayanan langsung

¹⁵ Edy Sasmito, Rahasia Sukses Pengusaha Tahan Banting, h.14

kepada pelaku usaha mikro kecil atau bermitra dengan BPR/S.KJK/S, dan lembaga lainnya.

- 2) Mewujudkan sustainabilitas perusahaan dengan pertumbuhan aset dan laba serta struktur permodalan optimal.
- 3) Melaksanakan peningkatan dan perbaikan yang berkelanjutan atau infrastruktur, organisasi dan proses bisnis, untuk menyediakan layanan dan berkualitas dan sesuai kebutuhan UKMK, serta dukungan oleh proses pelayanan prima secara tepat dan tepat.
- 4) Menciptakan lingkungan kerja dan budaya perubahan yang kondusif yang mendorong kreativitas dan pembelajaran yang berkelanjutan guna meningkatkan produktivitas karyawan.¹⁶

Kegiatan usaha dari PNM UlaMM adalah melakukan penyediaan permodalan, penyerahan modal, jasa manajemen pendamping dan kegiatan lainnya diperuntukan kepada pelaku usaha mikro, kecil, menengah baik yang berasal dari pemerintah maupun swasta.

¹⁶ Aplikasi PNM, PNM UlaMM dan PNM UlaMM Syariah <http://pnm.co.id/about,mekar>, diakses Kamis 9 Januari 2022

h. Keunggulan unit layanan modal mikro

Dengan maksud dan tujuan dari PT Permodalan Nasional Madani (persero) Cabang Kecamatan Serang yaitu sebagai badan usaha milik negara (BUMN) yang mendapat tugas membantu pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) baik melalui pembiayaan maupun pembinaan atau jasa manajemen.

Berdasarkan kegiatan ini merupakan keunikan tersendiri bagi PNM dibandingkan dengan lembaga keuangan lain, dimana PNM tidak hanya memberikan pembiayaan tetapi juga melakukan berbagai binaan. Kini PNM telah mempunyai serangkaian kegiatan yang telah dan akan dilaksanakan melalui cabang-cabang PNM yang ada di seluruh Indonesia.

Tujuan program pengembangan kapasitas usaha:

- 1) Memberikan jasa pembiayaan dan non pembiayaan khususnya kepada nasabah UlaMM
- 2) Media komunikasi untuk PNM dengan nasabah, nasabah dengan nasabah
- 3) Saran pertukaran informasi untuk pengembangan usaha dan perluasan pasar nasabah, baik dari PNM maupun dari sesama nasabah
- 4) Integrasi kegiatan pembiayaan UlaMM

Ada dua jenis kegiatan utama UlaMM yang dilakukan dalam langkah pengembangan UMKM yaitu:

a. Pelatihan nasabah UlaMM (program reguler)

Pelaksanaan ini disesuaikan dengan kebutuhan para calon peserta di daerahnya masing-masing, termasuk tema, materi dan pola pelaksanaannya. Ada pelatihannya yang bersifat kelas dan ada pula yang bersifat workshop atau dialog interatif. Berbagai materi yang disampaikan seperti administrasi keuangan, manajemen usaha, atau menyangkut masalah skill yang dimiliki yang penyampaiannya berupa motivasi berwirausaha yang disampaikan oleh motivator terkemuka.

b. Pembinaan klaster

PNM yang telah merancang serangkaian program peningkatan kapasitas usaha secara terpadu mulai dari penilaian kebutuhan anggota, sosialisasi, pelatihan, pendampingan, konsultasi, serta penilaian indeks keberhasilan program. Melalui prgram ini diharapkan mampu meningkatkan kapasitas usaha dan memperluas pemasaran, antara lain berupa perbaikan administrasi keuangan, peningkatan kualitas dan standarisasi produk dan perluasan pemasaran. kegiatan pelatihan mencakup aspek produksi dan aspek pemasaran termasuk penguatan aspek

kelembagaan setelah melakukan pelatihan PNM juga terus melakukan pendampingan maksud agar materi pelatihan PNM juga terus melakukan pendampingan maksud agar materi pelatihan yang telah diberikan dapat diterapkan dengan baik.¹⁷

2. Pembiayaan Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekaar)

a. Pengertian pembiayaan mekar (membina ekonomi keluarga sejahtera)

PNM mekaar syariah merupakan layanan pemberdayaan berbasis kelompok sesuai ketentuan hukum islam yang berdasarkan fatwa dan/atau pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia yang ditujukan bagi perempuan prasejahtera pelaku usaha ultra mikro, melalui :

- 1) Peningkatan pengelolaan keuangan untuk mewujudkan cita-cita dan kesejahteraan keluarga.
- 2) Pembiayaan modal usaha tanpa agunan.
- 3) Pembiasaan budaya menabung.
- 4) Peningkatan kompetensi kewirausahaan dan pengembangan bisnis.¹⁸

¹⁷ Hafsan Muhammad Jafar, *Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM)*, (Jakarta : Infokop 25, 2014) h. 40

¹⁸ Aplikasi PNM, PNM UlaMM dan PNM UlaMM Syariah <http://pnm.co.id/about.mekar>, diakses Kamis 9 Januari 2022

Mekaar merupakan unit bisnis yang memberikan jasa pembiayaan dengan plafon mulai dari Rp 2 juta hingga Rp 5 juta kesetiap nasabah dan tidak ada jaminan dengan pembayaran secara mingguan dan menggunakan sistem tanggung rentenir.

- b. Sejarah dari pembiayaan membina ekonomi keluarga sejahtera (mekaar)

Sejarah perkembangan ekonomi di Indonesia termasuk pada krisis ekonomi pada tahun 1997, telah membangkitkan kesadaran akan kekuatan sektor usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi prospek potensinya di masa depan. Nilai strategis tersebut kemudian diwujudkan pemerintah dengan mendirikan PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) pada 1 Juni 1999, sebagai (BUMN) membantu khusus memberdayakan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Tugas pemberdayaan tersebut dilakukan melalui pelanggaran jasa pembiayaan dan jasa manajemen, sebagai bagian dari penerapan strategi pemerintah untuk memajukan UMKM, khususnya merupakan kontribusi terhadap sektor riil, guna menunjang pertumbuhan pengusaha-pengusaha

baru yang mempunyai prospek usaha dan mampu menciptakan lapangan kerja.¹⁹

PT Permodalan Nasional Madani (Persero) cabang Kecamatan Serang, selanjutnya disebut 'PNM', 'Perseroan' didirikan berdasarkan peraturan Pemerintah RI No. 38/99 tanggal 29 Mei 1999 dan disahkan oleh peraturan Menteri Kehakiman RI No. C-11.609.HT.01.01.TH.99 tanggal 23 Juni 1999. Dalam peraturan ini, PNM mewakili komitmen pemerintah untuk menumbuh kembangkan sektor Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK). Melalui upaya ini, kemampuan kewirausahaan dari segmen UMKMK sehingga dapat menciptakan nilai tambah yang akan berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi nasional. PNM sebagaimana dituangkan dalam SK Menteri Keuangan RI No. 48/KMK.017/1999 tanggal 13 Oktober 1999, ditunjuk sebagai salah satu BUMN Koordinator penyaluran kredit Program eks KLBI yang sebelumnya dilakukan oleh bank Indonesia PNM, didirikan dengan modal dasar sebesar Rp 1,2 Triliun dan dana diterapkan dan disetor penuh sebesar Rp 300 miliar. PNM pada tahun-tahun selanjutnya diarahkan untuk menyediakan layanan finansial dan non finansial. Layanan finansial

¹⁹ Hafsan Muhammad Jafar, *Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)*, (Jakarta:Infokop 25, 2014), h. 45-46

diantaranya adalah memberikan solusi permodalan bagi sektor UMKM yang di hitung sesuai dengan kelayakan usaha dan prinsip ekonomi pasar. Dalam melayani nasabah PNM menerapkan pendekatan yang berbeda dan layanan yang diberikan oleh perbankan selain solusi finansial, perseroan melayani jasa pinjam BPR/S, maupun lembaga keuangan mikro syariah lainnya diseluruh Indonesia.²⁰

c. Kriteria nasabah PNM Mekaar

Dalam menggunakan PNM mekaar diharuskan memiliki kriteria yang wajib dipenuhi nasabah, yaitu:

- 1) Layanan PNM Mekaar diperuntukan kepada perempuan prasejahtera pelaku usaha ultra mikro
- 2) Pembiayaan PNM Mekaar tidak mensyaratkan agunan fisik, melainkan bersifat tanggung renteng kelompok, dengan syarat kedisiplinan untuk mengikuti proses persiapan pembiayaan dan pertemuan kelompok mingguan (PKM)
- 3) Satu kelompok minimal terdiri dari 10 nasabah
- 4) Setiap kelompok dipimpin oleh seorang ketua

²⁰ Aplikasi PNM, PNM UlaMM dan PNM UlaMM Syariah <http://pnm.co.id/about,mekar>, diakses Kamis 9 Januari 2022

- 5) Pertemuan kelompok mingguan (PKM) wajib dilaksanakan satu kali dalam seminggu, sebagai kegiatan untuk membayar angsuran mingguan dan pembinaan usaha.
- d. Program Mekaar syariah dilaksanakan melalui indoktrinasi usaha sesuai syariat islam, yaitu:
- 1) Pertemuan mingguan yang wajib dilakukan secara disiplin dan tepat waktu dengan mengucapkan do'a, janji nasabah, janji account officer mekaar syariah, janji bersama.
 - 2) Nasabah mekaar syariah adalah mereka yang mempunyai usaha, atau akan melakukan usaha, atau yang pernah usaha karena sudah mempunyai pengalaman usaha sebelumnya sesuai syariat islam.
 - 3) Nasabah wajib memiliki usaha setelah diberikan pembiayaan.
 - 4) Dari penerimaan sedekah menjadi pemberi sedekah.

G. Macam-Macam Akad Dalam Pembiayaan di PT Permodalan

Nasional Madani (persero) Cabang Kecamatan Serang

1. Akad Mudharabah

a. Pengertian akad mudharabah

Akad Mudharabah adalah sebuah perjanjian diantara paling sedikit dua pihak dimana satu pihak, pemilik modal

(*shahib al-mal* atau *rabb al-mal*), mempercayakan sejumlah dana kepada pihak. Pembiayaan mudharabah adalah pembiayaan yang dilakukan melalui kerjasama antara dua pihak dimana pemilik modal/bank (*shahibul maal*) menyediakan modal 100% sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola usaha/debitur (*mudharib*) dengan mensyaratkan jenis ataupun bentuk usaha yang dilakukan.

Ketentuan-ketentuan umum dari pembiayaan mudharabah adalah:

- a) Jumlah modal yang disetor pada nasabah selaku pengelola modal harus diserahkan tunai, dan dapat berupa uang atau barang yang dinyatakan nilainya dalam satuan uang.
 - b) Hasil usaha yang dibagi sesuai dengan perhitungan dalam akad, pada setiap bulan atau waktu yang disepakati. Bank selaku pemilik modal menanggung kerugian kecuali akibat kelalaian dan penyimpangan pihak nasabah.
 - c) Bank berhak melakukan pengawasan terhadap pekerjaan, namun tidak berhak mencampuri urusan usaha nasabah.
- b. Rukun Mudharabah

Menurut ulama Syafiiyah rukun-rukun mudharabah ada 6, yaitu :

- Pemilik barang yang menyerahkan barang-barangnya

- Orang yang berkerja, yaitu mengelola barang yang diterima dari pemilik barang.
- Akad mudharabah dilakukan oleh pemilik dengan pengelola barang.
- Maal, yaitu harta pokok atau modal
- Amal, yaitu pekerjaan pengelolaan harta sehingga menghasilkan laba
- Keuntungan

c. Syarat-syarat mudharabah

Syarat-syarat mudharabah yaitu sebagai berikut:

- 1) Modal atau barang yang diserahkan berbentuk uang yang diserahkan itu berbentuk uang tunai. Apabila barang itu berbentuk emas atau perak batangan (tabar) mas hiasan atau batang dagangan lainnya, mudharabah tersebut batal.
- 2) Bagi orang yang melakukan akad disyaratkan mampu melakukan tasharruf , maka dibatalkan akad anak-anak yang masih kecil, orang gila, dan orang-orang yang berada di bawah pengampuan.
- 3) Modal harus diketahui dengan jelas agar dapat dibedakan antara modal yang diperdagangkan dengan laba atau keuntungan dari perdagangan tersebut yang akan dibagikan

kepada dua belah pihak sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati

- 4) Keuntungan yang akan menjadi milik pengelola dan pemilik modal harus jelas persentasenya, umpamanya setengah, sepertiga, atau seperempat.
- 5) Melapaskan ijab dari pemilik modal, misalnya “aku serahkan uang ini kepadamu untuk dagang jika ada keuntungan akan dibagi dua dan qabul dari pengelola”.
- 6) Mudharabah bersifat mutlak, pemilik modal tidak mengikat pengelola harta untuk berdagang di negara tertentu memperdagangkan barang-barang, pada waktu-waktu tertentu sementara di waktu lain tidak karena persyaratan yang mengikat sering menyimpang dari tujuan akad mudharabah, yaitu keuntungan. Bila dalam mudharabah ada persyaratan, maka mudharabah tersebut menjadi rusak (fasid) menurut pendapat al-Syafi’i dan Malik. sedangkan menurut Abu Hanifah dan Ahmad ibn Hanbal, mudharabah tersebut sah.²¹

d. Mudharabah dalam simpanan

Aplikasi prinsip ini adalah bahwa deposit atau penyimpanan bertindak sebagai shahibul maal dan bank sebagai mudharib. Dana

²¹ H.Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2014), h.139-140

ini digunakan bank untuk melakukan pembiayaan akad jual beli maupun syirkah. Jika terjadi kerugian maka bank bertanggung jawab atas kerugian yang terjadi. Aplikasi prinsip mudharabah :

- a. Tabungan berjangka
- b. Deposito Berjangka
- e. Prosedur pembiayaan mudharabah

Beberapa ketentuan dasar yang perlu diperhatikan pada prosedur pembiayaan dengan konsep mudharabah ini antara lain, yaitu:

- 1) Ijab Kabul, yaitu pihak yang berakad pemilik modal (shahibul maal) atau kuasanya dan pelaksana usaha (mudharib) atau kuasanya.
- 2) Modal, diserahkan tunai 100% kepada mudharib setelah akad disetujui. namun kemudian, apabila kedua belah pihak sepakat, modal diserahkan secara bertahap, maka tahap mengenai waktu dan cara pembiayaannya harus lengkap dan jelas pula.
- 3) Pembagian keuntungan(termasuk resiko usaha), sebagaimana dalam kebebasan dalam mengucapkan lafadz-lafadz ijab kabul diatas, dalam hal pembian keuntungan, juga tidak ada ketentuan syariah yang menentukan secara pasti besar kecil bagi hasil (nisbah), masing-masing pihak baik pemilik modal

maupun pelaksana usaha. Pada dunia bisnis kesepakatan dicapai setelah terjadinya negoisasi.

- 4) Tujuan penggunaan dana (jenis kegiatan usaha) yang jelas dan pasti.

f. Berakhirnya akad mudharabah

Akad mudharabah merupakan suatu perjanjian yang tidak berlaku terus-menerus dan dapat berakhir ketika tujuan akad sudah terpenuhi, sebab berakhirnya akad yaitu:

- 1) tidak terpenuhinya salah satu atau beberapa syarat mudharabah.

Jika salah satu syarat mudharabah tidak terpenuhi, sedangkan modal dipegang oleh pengelola dan sudah diperdagangkan, maka pengelola mendapatkan sebagian keuntungan sebagai upah, karena tindakannya atas izin pemilik modal dan ia melakukan tugas dan berhak menerima upah. Jika terdapat kerugian, kerugian tersebut menjadi tanggung jawab pemilik modal karena pengelola adalah sebagai buruh yang hanya berhak menerima upah dan tidak bertanggung jawab sesuatu apapun, kecuali atas kelalaiannya.

- 2) Pengelola dengan sengaja meninggalkan tugasnya sebagai pengelola modal atau pengelola modal berbuat sesuatu yang bertentangan dengan tujuan akad. Dalam keadaan seperti ini pengelola modal bertanggung jawab jika terjadi kerugian karena dialah penyebab kerugian.
- 3) Apabila pengelola meninggal dunia maka mudharabah dianggap batal.²²

2. Akad Wadiah

a. Pengertian Akad Wadiah

Akad Wadiah adalah akad penitipan barang atau uang yang terjadi antara pihak yang mempunyai barang atau uang dengan pihak yang diberi kepercayaan dengan tujuan untuk menjaga keselamatan, keamanan, serta keutuhan barang atau uang tersebut. Akad wadiah pada Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dipergunakan pada transaksi Giro, Tabungan.²³

Menurut Para Ulama dari kalangan mazhab Maliki Syafii dan Hambali (Jumruhul ulama) mendefinisikan wadi'ah sebagai akad yang mewakili orang lain untuk memelihara harta tertentu

²² Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Wali Pers, 2010), h. 143

²³ Basaria Nainggolan, *Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 123

dengan cara tertentu. Sedangkan ulama mazhab Hanafi mengartikan wadiah sebagai akad yang mengikutsertakan orang lain dalam memelihara harta baik dengan ungkapan yang jelas, melalui tindakan, maupun isyarat.²⁴

Dalam bidang ekonomi syariah, wadi'ah adalah titipan nasabah yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat nasabah yang bersangkutan menghendaki. Bank bertanggung jawab atas pengembalian titipan tersebut. Wadiah sendiri dibagi menjadi 2 yaitu:

- 1) Wadi'ah Yad Dhamanah yaitu wadiah di mana si penerima titipan dapat memanfaatkan barang titipan tersebut dengan seizin pemiliknya dan menjamin untuk mengembalikan titipan tersebut secara utuh setiap saat kala si pemilik menghendakinya.

Karakteristik wadi'ah yad dhamanah:

- a. Harta yang dititipkan boleh dimanfaatkan oleh yang menerima titipan.
- b. Karena dimanfaatkan, harta yang dimanfaatkan tersebut dapat menghasilkan manfaat. Sekalipun demikian, tidak

²⁴Makhalul Ilmi, *Teori Dan Praktek Mikro Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: UII Pers, 2012), h. 31

ada keharusan bagi sipenerima titipan untuk memberikan hasil pemanfaatan kepada penitip

c. Jumlah pemberian bonus sepenuhnya merupakan kewenangan manajemen lembaga keuangan syariah karena pada prinsipnya dalam akad ini penekannya adalah titipan.²⁵

1) Wadi'ah Yad Amanah yaitu wadi'ah di mana si penerima titipan tidak bertanggung jawab atas kehilangan dan kerusakan yang terjadi pada barang titipan selama hal ini bukan akibat dari kelalaian atau kecerobohan penerima titipan dalam memelihara titipan tersebut.

b. Rukun dan syarat wadi'ah

Rukun wadi'ah adalah hal-hal yang terkait atau yang harus ada didalamnya yang menyebabkan terjadinya akad wadi'ah. Adapun rukun wadi'ah ada empat macam, yaitu:

- 1) Barang yang dititipkan (*al-wadi'ah*)
- 2) Pemilik barang atau orang yang bertindak sebagai pihak yang menitipkan (*muwaddi*)
- 3) Pihak yang menyimpan atau yang memberikan jasa kustodian (*mustawdah*)

²⁵ Ahmad Subagio, *Kamus Istilah Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT. ELEX Media Computindo, 2009), h. 460

4) Ijab kabul (*sighot*)

Syarat-syarat wadi'ah yaitu sebagai berikut:

- 1) Baligh adalah seseorang yang sudah sampai pada usia tertentu untuk dibebani hukum syariat dan mampu mengetahui dan mengerti hukum tersebut.
- 2) Dua orang yang berakad (orang yang menitipkan dan dan yang menerima titipan). Diisyaratkan berakal dan mumayiz meskipun ia belum baligh. Maka tidak sah wadi'ah terhadap anak kecil yang belum berakal dan orang gila. Menurut Hanafiyah terhadap orang yang melakukan akad wadi'ah tidak disyaratkan baligh, maka sah wadi'ah terhadap anak kecil yang diizinkan berdagang karena dia telah mampu menjaga harta titipan. Begitu juga dengan menerima titipan dari anak kecil yang mendapatkan izin, adapun anak kecil yang di hajru, dia tidak sah menerima titipan karena ketidakmampuannya untuk memelihara barang titipan. Menurut jumhur, apa yang disyaratkan dalam wadi'ah sama dengan apa yang disyaratkan dalam wakalah berupa baligh, berakal dan cerdas.
- 3) Wadi'ah (Sesuatu yang dititipkan) Diisyaratkan berupa harta yang bisa diserahterimakan, maka tidak sah menitipkan

burung yang ada diudara. Benda yang dititipkan harus benda yang mempunyai nilai (qimah) dan dipandang sebagai mal.

c. Ketentuan umum dari akad wadi'ah

- 1) Keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana menjadi hak milik atau ditanggung bank, sedang pemilik dana tidak dijanjikan imblan dan tidak menanggung kerugian. Bank dimungkinkan memberikan bonus kepada pemilik dana sebagai suatu alternatif untuk menarik dana masyarakat tapintidak boleh diperjanjikan dimuka.
- 2) Bank harus membuat akad pembukaan rekeninmg yang isinya mencangkup izin penyaluran dana yang disimpan dan persyaratan lain yang disepakati selama tidak bertentangan dengan prinsip syariaah. Khusus bagi pemilik rekening giro, bank dapat memberikan buku cek, bilyet giro, dan debit card.
- 3) Terhadap pembukaan rekening ini bank dapat mengenakan pengganti biaya administrasi untuk sekedar menutupi biaya yang benar-benar terjadi.
- 4) Ketentuan-ketentuan lain yang berkaitan dengan rekening giro dan tabungan tetap berlaku selama tidak bertentangan dengan prinsip syariaah.²⁶

²⁶ Adiwarmam A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan Edisi Kelima*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013), h. 108.

3. Akad Wakalah

a. Pengertian wakalah

Wakalah secara etimologis adalah penjagaan, jaminan, tanggungan, pemberian kuasa. Dan juga akad wakalah bisa diartikan pelimpahan kekuasaan oleh seseorang sebagai pihak pertama kepada orang lain sebagai pihak kedua dalam hal-hal yang diwakilkan (dalam hal ini pihak kedua) hanya melaksanakan sesuatu sebatas kuasa atau wewenang yang diberikan oleh pihak pertama, namun kuasa itu telah dilaksanakan sesuai dengan yang disyaratkan, maka semua resiko dan tanggung jawab atas dilaksanakan perintah tersebut sepenuhnya menjadi pihak pertama atau pemberi kuasa.

Adapula pengertian-pengertian lain dari wakalah, yaitu:

- 1) Wakalah atau wikalah yang berarti penyerahan, pendelegasian, atau pemberian mandat.
- 2) Wakalah adalah pelimpahan kekuasaan oleh seseorang sebagai pihak pertama kepada orang lain sebagai pihak kedua dalam hal-hal yang diwakilkan (dalam hal ini pihak kedua) hanya melaksanakan sesuatu sebatas kuasa atau wewenang yang diberikan oleh pihak pertama, namun apabila kuasa itu telah dilaksanakan sesuai yang disyaratkan, maka semua resiko dan

tanggung jawab atas dilaksanakan perintah tersebut sepenuhnya menjadi pihak pertama atau pemberi kuasa.

Al wakalah menurut istilah para ulama di definisikan, yaitu:

- 1) Menurut ulama Syafi'ah mengatakan bahwa wakalah adalah ungkapan yang mengandung arti pendelegasian sesuatu oleh seseorang kepada oranglain agar orang lain tersebut melakukan kegiatan yang telah dikuasakan atas nama pemberi kuasa.
- 2) Menurut ulama Malikiyah, wakalah adalah tindakan seseorang mewakilkan dirinya kepada orang lain untuk melakukan kegiatan yang merupakan haknya, yang mana kegiatan tersebut tidak dikaitkan dengan pemberian kuasa setelah pemberi kuasa wafat, sebab jika kegiatan diikatkan setelah pemberi kuasa wafat maka sudah berbentuk wasiat.
- 3) Menurut ulama Hanafiyah, wakalah adalah seseorang yang menempati diri orang lain dalam pengelolaan.
- 4) Menurut ulama Hambali, wakalah adalah suatu permintaan ganti seseorang yang didalamnya terdapat pengganti hak Allah dan hak manusia.

- 5) Menurut ulama Fiqh Klasik Al-dhimyati, wakalah adalah seseorang yang menyerahkan urusannya kepada yang lain di dalamnya terdapat penggantian.

Dari definisi di atas dapat diambil kesimpulan bahwa yang dimaksud wakalah adalah penyerahan dari seseorang kepada orang lain untuk mengerjakan sesuatu dimana perwakilan tersebut berlaku selama yang mewakilkan masih hidup.

Hikmah disyariatkan wakalah merupakan tugas asal tanggung jawab urusan seseorang yang terkadang tidak dapat meneruskan tugas itu oleh sebab keuzuran yang timbul pada pemberi kuasa dengan sebab- sebab dan urusan-urusan lain atau sakit sehingga berhalangan yang tidak dapat dihindari maka seseorang berhajat kepada orang lain yang boleh bertindak untuk menyempurnakan tanggung jawab tersebut maka terpaksa dia mewakilkan bagi pihak dirinya untuk faedah dan kebaikannya. Hukum wakalah ada pada syara adalah harus berdasarkan Al-Qur;an dan Sunnah.

b. Jenis wakalah

- 1) Al-wakalah al-Mutlaqah, yakni mewakilkan secara mutlak, tanpa batas waktu dan untuk segala urusan. Dalam hukum positif, sering dikenal dengan istilah kuasa luas, yang biasanya

digunakan untuk mewakili segala kebutuhan pemberi kuasa dan biasanya hanya untuk perbuatan pengurusan (beheren).

- 2) Al-Wakalah al-Muqayyadah, yakni penunjukan wakil untuk bertindak atas nama dalam urusan-urusan tertentu. Dalam hukum positif, hal ini dikenal sebagai kuasa khusus dan biasanya hanya untuk satu perbuatan hukum. Kuasa khusus ini biasanya diperuntukan bagi perbuatan hukum tertentu yang berkaitan dengan kepemilikan atas suatu barang, membuat perdamaian, atau perbuatan lain yang hanya bisa dilaksanakan oleh pemilik barang.
- 3) Al-Wakalah al- Amamah, yakni perwakilan yang lebih luas dari al- muqayyadah tetapi lebih sederhana daripada al- mutlaqah. Biasanya kuasa ini untuk perbuatan pengurus sehari-hari. Dalam praktek perbankan syariah, wakalah ini sering sekali digunakan sebagai pelengkap transaksi suatu akad atau sebagai jembatan atas keterbatasan ataupun hambatan dari pelaksanaan suatu akad.

H. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Penelitian terdahulu yang relevan merupakan suatu rangkaian penelitian yang sudah dilakukan oleh seorang peneliti yang dijadikan sebagai acuan, gambaran atau deskripsi penelitian yang akan dilakukan,

sebelum penelitian dijadikan sebagai gambaran atau deskripsi penelitian yang akan dilakukan, sebaiknya kita melihat terlebih dahulu apakah terdapat persamaan atau perbedaan yang ada dalam penelitian yang akan kita lakukan, lalu pahami titik fokus dari penelitian serta variabel apa saja yang digunakan dalam penelitian. Adapun ringkasan penelitian terdahulu yang telah penulis baca adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

NO	PENELITI	JUDUL	HASIL	PERBEDAAN
1.	Achmad Dwi Effendi,tahun 2015.	<i>“Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Nasabah Dalam Menggunakan Jasa Pinjaman UlaMM (Unit Layanan Modal Mikro)PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Unit Jember”</i> .	hak dan kewajiban bagi penyedia layanan jasa untuk memberikan layanan yang baik agar terwujudnya kepuasan nasabah.	Lokasi, waktu penelitian, sampel yang diambil.

2.	Syarif Hidayatullah, tahun 2011.	“Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Dalam Pemberdayaan UMKM di ULaMM Syariah Cakung”	Starategi ULaMM dalam menyalurkan pembiayaan pada UMKM serta mekanisme pembiayaan ULaMM Syariah.	Jangkauan yang diambil, Lokasi, waktu penelitian, sampel yang diambil.
3.	Eko Ade Setiawan, tahun 2018.	Analisis Faktor-Faktor Penghambat Unit Layanan Modal Mikro (UlaMM) terhadap peningkatan usaha mikro”, penelitian ini memfokuskan pada Analisis Faktor-Faktor Penghambat Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Terhadap Peningkatan	Analisis faktor-faktor penghambat unit layanan modal mikro.	Lokasi, waktu penelitian, sampel yang diambil.

		Usaha Mikro di Desa Mulyo Asri Kecamatan Tulang Bawang Tengah Kabupaten Tulang Bawang Barat.		
4.	Elzalina Jannati Prayuningrum, tahun 2017.	Analisis Faktor- faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Modal Kerja Pada Perbankan Syariah”.	faktor-faktor yang mempengaruhi modal kerja pada suatu bank syariah.	Lokasi,waktu penelitian, sampel yang diambil.
5.	Rahmadina, Rahmah Muin, tahun 2020.	“Pengaruh Program PNM Mekar Terhadap Pendapatan Masyarakat Miskin Kecamatan Campalagian”.	program PNM Mekar terhadap masyarakat miskin.	Jangkauan yang diambil, Lokasi, waktu penelitian, sampel yang diambil.

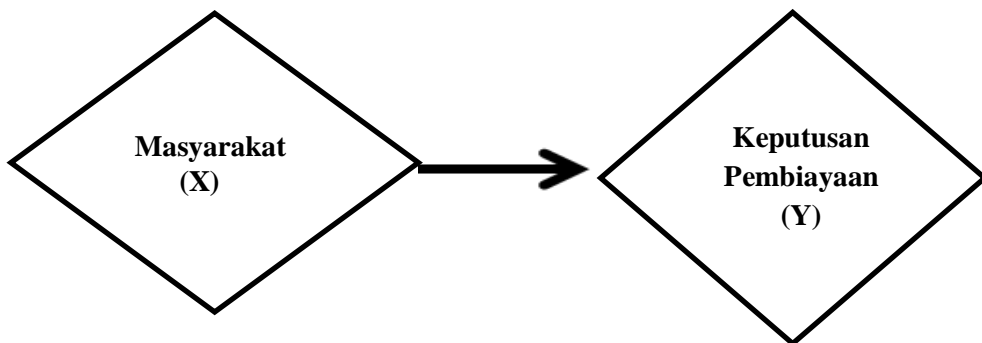
I. Kerangka Pemikiran

Penelitian ini diketahui memiliki satu variabel independen dan variabel dependen, dimana variabel independen adalah masyarakat

sedangkan variabel dependennya keputusan pembiayaan dalam menggunakan PT PNM di Kecamatan Serang. Sehingga dapat diformulasikan kerangka berpikir, seperti berikut:

Gambar 2.1

Kerangka Pemikiran



J. Indikator Variabel

Untuk memudahkan peneliti dalam melakukan penelitian maka peneliti membuat variabel dan indikator untuk menuntun peneliti dalam melakukan pengumpulan data. Variabel dan indikator penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 2.2
Indikator Variabel

Variabel	Indikator
Masyarakat (X)	<ul style="list-style-type: none"> • Perilaku Konsumen • Faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen (faktor sosial, faktor pribadi, faktor psikologis) • Motivasi • Pengambilan keputusan²⁷
Keputusan Pembiayaan (Y)	<ul style="list-style-type: none"> • Pengenalan kebutuhan • Syarat pembiayaan • Tingkat penghasilan • Pelayanan produk • Jangka waktu • Kesesuaian syariah • Penilaian pembiayaan²⁸

²⁷ Maesaroh, *Perilaku Masyarakat Dalam Memilih Pembiayaan*. Jurnal Al-Iqtishad. Vol. 2 No.2 (Juli 2010), hal.7

²⁸ Zulkifli Zaenuddin, *Analisis Faktor Dalam Pengambilan Keputusan Nasabah Memilih Produk Pembiayaan Perbankan Syariah*. Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis. Vol.1 No 1 (Juni 2016),hal. 4