ANALISIS MINAT MASYARAKAT MELAKUKAN PEMBIAYAAN DI PT. PNM MEKAAR SYARIAH (STUDI KASUS JORONG MAKMUR, NAGARI PADANG GELUGUR KAB. PASAMAN)

Gusna Yanti[1], Andis Febrian[2]

[1,2]*Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi*
E-mail : gusnayanti93@gmail.com[1], andisfebrian968@gmail.com[2]

ABSTRACT

This research is motivated by the low interest of the Jorong Makmur community in financing at PT. PNM Mekaar Syariah, even though the institution provides sharia-based financing that is easily accessible, without collateral, and is aimed at pre-prosperous communities. Of the large number of heads of families, only a small portion of the community utilizes PNM Mekaar Syariah financing. This study aims to analyze the interest of the Jorong Makmur community in financing at PT. PNM Mekaar Syariah and to identify the obstacles that prevent the community from using such financing. The research method used is a qualitative method with a descriptive approach. Data collection techniques are carried out through observation, interviews, and documentation. Research informants consist of residents of Sungai Pimping village. Data analysis is carried out through data reduction, data presentation, and drawing conclusions. The results of the study indicate that community interest in PNM Mekaar Syariah financing is quite good, characterized by easy requirements, no collateral, and an easy disbursement process. However, the main obstacles faced by the community are low public understanding of Islamic financing, a lack of comprehensive outreach, the perception that the financing process is difficult, and concerns about their ability to repay installments. Therefore, increased outreach and education on Islamic finance are needed to increase public understanding and interest in utilizing PNM Mekaar Syariah financing as an alternative financing option that aligns with Islamic principles

Keywords : *Interest, Sharia Financing, PNM Mekaar Syariah*

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh masih rendahnya minat masyarakat Jorong Makmur dalam melakukan pembiayaan di PT. PNM Mekaar Syariah, meskipun lembaga tersebut menyediakan pembiayaan berbasis syariah yang mudah diakses, tanpa agunan, dan ditujukan bagi masyarakat pra-sejahtera. Dari jumlah kepala keluarga yang cukup besar, hanya sebagian kecil masyarakat yang memanfaatkan pembiayaan PNM Mekaar Syariah. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis minat masyarakat Jorong Makmur dalam melakukan pembiayaan di PT. PNM Mekaar Syariah serta mengetahui kendala yang menyebabkan masyarakat belum melakukan pembiayaan tersebut. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Informan penelitian terdiri dari masyarakat kampung Sungai Pimping. Analisis data dilakukan melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa minat masyarakat terhadap pembiayaan PNM Mekaar Syariah tergolong cukup baik, ditandai dengan kemudahan persyaratan, tidak adanya agunan, serta proses pencairan yang mudah. Namun kendala utama yang dihadapi masyarakat adalah rendahnya pemahaman masyarakat tentang pembiayaan syariah, kurangnya sosialisasi yang menyeluruh, anggapan bahwa proses pembiayaan sulit, serta kekhawatiran masyarakat terhadap kemampuan membayar angsuran. Oleh karena itu, diperlukan peningkatan sosialisasi dan edukasi keuangan syariah agar masyarakat lebih memahami dan tertarik memanfaatkan pembiayaan PNM Mekaar Syariah sebagai alternatif pembiayaan yang sesuai dengan prinsip Islam.

Kata Kunci : *Minat, Pembiayaan Syariah, PNM Mekaar Syariah.*

PENDAHULUAN

Keuangan syariah tampil sebagai konstruksi finansial yang mengalami akselerasi signifikan, baik di Indonesia maupun dalam lanskap global. Tatanan ini berlandaskan seperangkat asas fundamental yang merepresentasikan etos moral Islam serta mengarahkan praktik ekonomi menuju keadilan dan kesinambungan. Di antara prinsip utama yang menjadi dasarnya adalah larangan riba, yakni penolakan terhadap mekanisme pengambilan imbal hasil berbasis bunga dalam transaksi moneter. Larangan tersebut berakar kuat pada doktrin Islam yang mengecam perolehan keuntungan dari peredaran uang secara eksploitatif dan tidak berkeadilan (Suharlina et al., 2024). Perbankan syariah merupakan institusi finansial yang menjalankan fungsi operasionalnya dalam bingkai norma Islam, dengan meniadakan ketergantungan pada mekanisme bunga dalam seluruh aktivitas transaksionalnya (Maya sandrina, Meli Marlia, 2024).

Tingkat pemahaman masyarakat Indonesia tentang keuangan syariah masih tergolong rendah, sehingga berimplikasi pada rendahnya ketertarikan terhadap pemanfaatan produk pembiayaan perbankan syariah. Masyarakat sering lebih memilih lembaga konvensional karena kurang memahami prinsip-prinsip syariah. Dalam konteks ini, literasi keuangan syariah berperan strategis dalam membentuk pemahaman sekaligus minat masyarakat terhadap instrumen keuangan berbasis syariah. Kesadaran mengenai keuangan syariah menunjukkan tren peningkatan, sebagian kelompok masyarakat masih belum menangkap secara utuh konsepsi dan nilai guna sistem tersebut, yang pada akhirnya memengaruhi pertimbangan mereka dalam menentukan pilihan lembaga pembiayaan yang selaras dengan kebutuhan serta keyakinan personal.

Pembiayaan syariah menempati posisi strategis sebagai jalur pendanaan yang berakar pada norma-norma hukum Islam. Di tengah dinamika ekspansi sektor finansial global, skema ini kian menarik perhatian, tidak hanya dari kalangan Muslim tetapi juga non-Muslim, yang menghendaki instrumen keuangan steril dari riba, gharar, dan maysir. Secara operasional, pembiayaan syariah dirancang untuk menumbuhkan tatanan keuangan yang berkeadilan, terbuka, serta menghindari keberpihakan yang merugikan salah satu pihak (Asmita, 2025)

PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) hadir sebagai instrumen strategis dalam mengakselerasi dinamika UMKM melalui penyediaan akses layanan bagi masyarakat yang hendak merintis, memulai, maupun memperluas usaha. Salah satu skema unggulannya, yakni Mekaar Syariah (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera), dijalankan selaras dengan syariat Islam dengan misi pembinaan dan peningkatan kesejahteraan masyarakat menuju taraf hidup yang lebih bermartabat. Program ini diarahkan secara spesifik kepada kaum perempuan dengan pola berbasis kelompok, sehingga berfungsi sebagai mekanisme solutif dalam menghadapi keterbatasan pengelolaan usaha mikro serta diharapkan mampu mendorong pertumbuhan usaha dan penguatan ekonomi keluarga.

Salah satu PNM Mekaar Syariah itu ada di Kabupaten Pasaman, Salah satu tempat yang menjadi fokus penelitian adalah terletak di Kecamatan Padang Gelugur Kab. Pasaman. Dalam penelitian ini, fokus utama diarahkan pada Kampung Sungai Pimping. Hal ini dikarenakan Kampung Sungai Pimping memiliki jumlah kepala keluarga dan penduduk yang relatif besar dibandingkan kampung-kampung lainnya di Jorong Makmur. Dengan sekitar 360 kepala keluarga dan jumlah jiwa mencapai sekitar 1.800 orang.

Keterbatasan dalam hal modal dan kurangnya informasi yang memadai di kalangan masyarakat menjadi salah satu kendala utama dalam pengembangan usaha. Akibatnya, banyak masyarakat yang memilih untuk melakukan pinjaman modal sebagai solusi untuk memulai atau memperluas usaha mereka. Hal ini menunjukkan bahwa akses terhadap sumber pembiayaan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan dan pertumbuhan usaha kecil dan menengah. Dalam hal ini, peran lembaga keuangan sangat penting sebagai pelaku utama dalam menyalurkan modal kepada para pengusaha, khususnya UKM (Gatot Supramono, 2021).

Berdasarkan survey awal yang telah dilakukan 21 september 2025 jumlah masyarakat kampung sungai pimping yang melakukan pembiayaan ke PNM Mekaar Syariah dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 1. Pinjaman Nasabah ke PNM Mekaar Syariah Kampung Sungai Pimping Tahun 2021-2025

No	Tahun	Jumlah Kelompok	Jumlah Nasabah	Persentase Kenaikan Jumlah Nasabah
1	2021	4	40	-
2	2022	4	40	0%
3	2023	4	45	12.5%
4	2024	4	50	11.1%
5	2025	4	55	10%

Sumber: Wawancara dengan Ketua Kelompok PNM Mekaar Syariah

Dari tabel 1 diatas dapat dilihat jumlah masyarakat yang melakukan pinjaman ke PNM Mekaar Syariah di kampung Sungai Pimping Jorong Makmur, Nagari Padang Gelugur, tahun 2021-2025, dapat dilihat bahwa jumlah kelompok tetap 4 kelompok. Meskipun demikian jumlah nasabah mengalami peningkatan setiap tahunnya. Pada tahun 2021 dan 2022 jumlah nasabah sebanyak 40 orang, tahun 2023 bertambah menjadi 45 orang kenaikan 12.5%, tahun 2024 meningkat lagi menjadi 50 orang kenaikan 11.1%, dan pada tahun 2025 jumlah nasabah mencapai 55 orang kenaikan 10%. Peningkatan ini menunjukkan adanya perkembangan minat masyarakat terhadap layanan pembiayaan PNM Mekaar Syariah. Namun demikian jika dilihat dari jumlah Kepala Keluarga (KK) di kampung Sungai Pimping yang berjumlah sekitar 360 KK, yang berarti terdapat sekitar 360 ibu rumah tangga yang berpotensi sebagai nasabah, namun tahun 2025 hanya 55 orang yang meminjam ke PNM Mekaar Syariah. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun terjadi peningkatan jumlah nasabah setiap tahun, tingkat partisipasi masyarakat dalam pembiayaan PNM Mekaar Syariah masih rendah dibandingkan dengan jumlah penduduk yang ada. Karena ditengah kebutuhan modal yang cukup tinggi dikalangan masyarakat ternyata masih banyak yang belum menjadikan PNM Mekaar Syariah sebagai pilihan utama dalam memenuhi kebutuhan pembiayaan mereka.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ketua kelompok, ibu aisyah yang mana kegiatan sosialisasi yang dilakukan oleh PNM Mekaar Syariah biasanya hanya dihadiri oleh perwakilan kelompok, seperti ketua kelompok. Yang mana karena kegiatan sosialisasi ini tidak melibatkan seluruh anggota masyarakat, Sehingga informasi tidak sepenuhnya tersampaikan kepada seluruh masyarakat. Berdasarkan hasil observasi, masih banyak masyarakat yang meminjam ke instansi

lain yang memiliki sistem serupa dengan PNM Mekaar Syariah, sehingga sebagian masyarakat lebih memilih melakukan pembiayaan ke instansi tersebut.

Tabel 2. Contoh Limit Pembiayaan PNM Mekaar Syariah

Plafon	Angsuran (s.d 50 minggu)	Total Margin	UP (Uang Pertanggung jawaban)
Rp. 3.000.000	Rp. 75.000	Rp. 750.000	Rp. 150.000

Sumber: PNM Mekaar Syariah

Pada tahap awal penyaluran permodalan, PNM Mekaar Syariah menerapkan kombinasi akad murabahah dan wakalah, di mana petugas menyalurkan dana kepada nasabah senilai Rp3.000.000. Atas fasilitas tersebut, penerima pembiayaan berkewajiban mengembalikan total Rp3.750.000, dengan selisih nilai yang diposisikan sebagai imbal jasa atau margin keuntungan dalam skema murabahah. Pembayaran dilakukan melalui cicilan mingguan sebesar Rp75.000 selama kurun 50 pekan, disertai kewajiban penyetoran dana uang pertanggungjawaban (UP) sebesar Rp150.000 pada saat awal pencairan. Temuan lapangan melalui wawancara dengan warga Kampung Sungai Pimping mengungkap bahwa daya tarik utama terhadap pembiayaan PNM Mekaar Syariah terletak pada kemudahan prosedural, ketiadaan jaminan, serta persyaratan administratif yang sederhana. Hal ini ditegaskan oleh pernyataan Ibu Rosna yang menyebutkan bahwa proses peminjaman di PNM Mekaar Syariah jauh lebih praktis dibandingkan perbankan konvensional yang mensyaratkan agunan dan prosedur yang lebih kompleks.

Berdasarkan latar belakang tersebut, dapat diketahui bahwa meskipun PNM Mekaar Syariah menawarkan pembiayaan yang mudah diakses, tanpa agunan, serta berbasis prinsip syariah, tingkat partisipasi masyarakat Jorong Makmur dalam memanfaatkan pembiayaan tersebut masih tergolong rendah jika dibandingkan dengan potensi jumlah masyarakat yang ada. Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan antara kebutuhan masyarakat terhadap modal usaha dan minat mereka dalam memilih PNM Mekaar Syariah sebagai lembaga pembiayaan. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana minat Masyarakat melakukan Pembiayaan di PT. PNM Mekaar Syariah dan untuk mengetahui kendala masyarakat Jorong Makmur tidak melakukan pembiayaan di PT. PNM Mekaar Syariah.

Kajian Pustaka

Minat

Minat dapat dipahami sebagai dorongan atensional yang membuat seseorang terus-menerus memusatkan perhatian dan menyimpan ketertarikan pada suatu objek. Kecenderungan ini sangat berkaitan dengan perasaan atau sikap seseorang, khususnya rasa suka, sehingga minat pada hakikatnya tumbuh dari sikap kesenangan terhadap sesuatu. (Aina Mulyana, 2013). Menurut pandangan Hurlock, minat berfungsi sebagai pemantik motivasional yang menggerakkan individu untuk bertindak sesuai preferensinya ketika tidak berada dalam tekanan pilihan. Apabila suatu hal dipersepsi memiliki nilai guna, ketertarikan pun muncul dan melahirkan rasa puas; sebaliknya, saat kepuasan mengalami degradasi, intensitas minat ikut meredup. Dengan demikian, minat tidak bersifat menetap, melainkan fluktuatif dan temporer (Haflawati Nuraisyah, 2018). Minat dapat diartikan atau terdorong untuk kecenderungan untuk dapat tertarik memperhatikan sesuatu barang atau kegiatan (Rifki Andika, 2019)

Abdurrahman Saleh dan Muhib Abdul Wahab mengklasifikasikan minat ke dalam beberapa tipologi. Ditinjau dari asal kemunculannya, minat terbagi atas bentuk primitif dan

kultural. Apabila dilihat dari orientasinya, minat dapat berwujud intrinsik maupun ekstrinsik. Sementara itu, dari cara manifestasinya, minat tampil dalam empat rupa, yakni minat yang diungkapkan secara verbal, minat yang teraktualisasi dalam tindakan, minat yang tersamar, serta minat yang diwujudkan melalui investasi komitmen (Ndruru et al., 2023).

Menurut kotler dan keller, indikator minat konsumen dapat ditelusuri melalui beberapa tahapan yaitu: Tahap Perhatian, yakni kondisi ketika calon pengguna memusatkan perhatian dan menelaah kesesuaian produk atau jasa dengan kebutuhannya. Tahap ketertarikan, tumbuhnya daya tarik setelah informasi yang diterima semakin rinci dan komprehensif. Selanjutnya, Hasrat dan keinginan, berkembang dorongan kehendak, di mana individu mulai mempertimbangkan serta membicarakan opsi pembelian karena keinginan mulai menguat. Tahap tindakan, puncak, terwujud aksi, yakni kemantapan sikap untuk merealisasikan keputusan menggunakan atau membeli produk maupun jasa yang ditawarkan (Yasmir et al., 2025).

Pembiayaan

Secara umum, pembiayaan dipahami sebagai aktivitas penyediaan dana guna pengadaan barang sesuai kebutuhan konsumen yang pelunasannya dilakukan secara bertahap. Dalam cakupan yang lebih ekstensif, pembiayaan identik dengan *financing*, yakni alokasi dana yang digulirkan untuk menopang rencana investasi, baik yang dikelola secara mandiri maupun oleh pihak lain. Syafi'i Antoni memaknai pembiayaan sebagai pemberian kemudahan akses dana bagi entitas yang berada dalam kondisi kekurangan sumber pembiayaan.

Merujuk pada ketentuan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, pembiayaan berlandaskan prinsip syariah dimaknai sebagai penyerahan dana atau klaim finansial yang dipersamakan dengannya, yang lahir dari suatu kesepakatan antara bank dan pihak lain, sehingga pihak penerima dana berkewajiban mengembalikannya dalam kurun waktu tertentu melalui mekanisme imbalan atau skema bagi hasil (Muhammad Idris, 2022)

Dalam praktik umum, penilaian kelayakan pembiayaan bertumpu pada formula 5C yaitu: *character* merefleksikan integritas dan watak pemohon dana, sedangkan *capacity* menunjuk pada kapabilitasnya dalam mengelola usaha serta memenuhi kewajiban pengembalian. Aspek *capital* berkaitan dengan kecukupan permodalan yang dimiliki, sementara *collateral* merujuk pada aset penjamin yang diserahkan. Adapun *condition* menggambarkan situasi dan prospek usaha atau kondisi peminjam apakah layak untuk dibiayai (Nasution, 2018)

Kasmir mengemukakan bahwa pembiayaan memuat sejumlah elemen pokok. Pertama, aspek keyakinan, yakni kepercayaan lembaga pemberi dana bahwa fasilitas yang disalurkan akan kembali sesuai tenggat yang ditentukan, sehingga menjadi fondasi keberanian dalam pencairan dana. Kedua, dimensi temporal, berupa rentang waktu pengembalian yang disepakati bersama, yang dalam keadaan tertentu dapat disesuaikan. Ketiga, unsur kerawanan, karena adanya selang waktu memungkinkan timbulnya potensi gagal bayar; semakin panjang durasi pembiayaan, semakin tinggi pula tingkat risikonya (Ramand et al., 2023)

Bank Syariah

Perbankan syariah merupakan institusi finansial yang mengoperasikan seluruh aktivitasnya dalam koridor hukum Islam, dengan menjadikan Al-Qur'an dan hadis sebagai rujukan normatif utama dalam setiap praktik operasionalnya (Wilardjo, 2005). Berdasarkan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008, perbankan syariah mencakup keseluruhan aspek yang berhubungan dengan bank syariah dan unit usaha syariah, mulai dari struktur kelembagaan, ragam aktivitas

bisnis, hingga tata laksana operasionalnya. Dalam kerangka tersebut, bank syariah dipahami sebagai lembaga keuangan yang menyelenggarakan kegiatan usaha berlandaskan prinsip-prinsip syariah, yang terwujud dalam bentuk Bank Umum Syariah (BUS), Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS), serta Unit Usaha Syariah (UUS) (Amiruddin, 2022)

Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 menempatkan prinsip syariah sebagai rujukan fundamental bagi seluruh mekanisme operasional perbankan syariah. Regulasi ini dirancang untuk menjamin kepastian yuridis sekaligus menumbuhkan keyakinan publik terhadap legitimasi dan kehalalan aktivitas bank syariah, yang secara normatif harus terbebas dari riba, maisir, gharar, unsur haram, serta praktik zalim (Warka & Hariyanto, 2016). Berpijak pada asas-asas tersebut, perbankan syariah diproyeksikan tidak semata berfungsi sebagai entitas finansial, melainkan juga sebagai medium perwujudan tatanan ekonomi yang berkeadilan, terbuka, dan berkesinambungan selaras dengan nilai-nilai Islam.

PT Permodalan Nasional Madani, yang dikenal dengan singkatan PNM, merupakan entitas afiliasi BRI yang bergerak dalam sektor pendanaan mikro. Mekaar Syariah dikembangkan sebagai skema pemberdayaan berbasis kelompok yang beroperasi dalam koridor hukum Islam, berlandaskan fatwa serta pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia, dan diarahkan bagi perempuan pra-sejahtera pelaku usaha ultra mikro. Dalam pelaksanaan pembiayaannya, program Mekaar Syariah memanfaatkan tiga bentuk akad, yakni murabahah, wakalah, dan wadiah (PT. Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah, 2025).

METODE

Kajian ini tergolong sebagai riset lapangan yang bertumpu pada paradigma kualitatif. Pendekatan tersebut diarahkan untuk menelaah fenomena yang berlangsung secara empiris, sehingga dari peristiwa yang diamati dapat ditelusuri determinan-determinan yang melatarbelakangi kemunculannya (Ratih Trisnati, 2007). Penelitian ini dilaksanakan di Kampung Sungai Pimping, Jorong Makmur, Nagari Padang Gelugur, Kecamatan Padang Gelugur, Kabupaten Pasaman, Sumatera Barat. Pelaksanaan kajian dimulai sejak September 2025 hingga tahap penyelesaian. Sumber data yang dimanfaatkan meliputi data primer yang dihimpun melalui wawancara serta pengamatan langsung terhadap masyarakat setempat, dan data sekunder yang bersumber dari jurnal ilmiah, artikel, literatur buku, serta arsip dokumentasi (Burhan Bungin, 2013). Adapun informan dalam penelitian ini yaitu masyarakat kampung Sungai Pimping.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui teknik observasi, yakni peneliti terjun langsung ke lapangan untuk mencermati secara empiris kecenderungan minat masyarakat Kampung Sungai Pimping dalam memanfaatkan pembiayaan PNM Mekaar Syariah (Wahyu Purhantara, 2010). 2) Wawancara, dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara dengan masyarakat kampung Sungai Pimping. 3) Dokumentasi, penelitian melalui berbagai jenis dokumentasi baik yang ditulis maupun yang direkam. 4) Kajian kepustakaan dimanfaatkan sebagai penopang penelitian ini, dengan menelusuri berbagai sumber rujukan berupa buku serta hasil riset terdahulu yang relevan sebagai landasan penguat analisis (Indrianto & Bambang Supomo, 2021)

Analisis data dalam penelitian ini diterapkan secara simultan sejak proses penggalian data di lapangan hingga seluruh informasi terkumpul, dengan memanfaatkan pola analisis interaktif. Tahap pertama berupa kondensasi data, yakni menyarikan informasi, menyeleksi aspek esensial,

serta memusatkan perhatian pada tema-tema kunci agar gambaran penelitian menjadi lebih terang. Tahap berikutnya adalah eksposisi data, di mana himpunan informasi dirangkai dalam bentuk narasi kualitatif sehingga memudahkan pemahaman terhadap dinamika yang terjadi dan menjadi dasar perencanaan langkah lanjutan. Tahap akhir adalah perumusan inferensi, di mana simpulan awal bersifat tentatif dan berpotensi mengalami revisi apabila pada tahapan berikutnya tidak diperkuat oleh evidensi yang memadai (Sugiyono, 2009).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Minat masyarakat Jorong Makmur melakukan pembiayaan di PNM Mekaar Syariah

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan di lapangan untuk memperoleh data lanjutan hasil penelitian, dimana data tersebut penulis peroleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Minat masyarakat Jorong Makmur terhadap pembiayaan di PNM Mekaar Syariah dianalisis melalui empat tahap yaitu:

1. Tahap Perhatian *(Attention)*

Perhatian yang diberikan PNM Mekaar Syariah kepada calon konsumen terlihat melalui pendekatan personal yang dilakukan petugas dengan langsung mendatangi rumah warga. Yang mana sebagian masyarakat Jorong Makmur telah mengetahui keberadaan PNM Mekaar Syariah. Namun demikian, perhatian masyarakat terhadap PNM Mekaar Syariah masih belum merata. Hal ini disebabkan oleh terbatasnya kegiatan sosialisasi yang hanya melibatkan perwakilan kelompok tertentu. Sebagian masyarakat mengaku belum memahami secara jelas bahwa PNM Mekaar memiliki layanan berbasis syariah. Bahkan, masih terdapat anggapan bahwa sistem pembiayaan yang digunakan sama dengan lembaga konvensional yang menerapkan bunga. Kondisi ini menunjukkan bahwa perhatian masyarakat masih berada pada tahap awal dan belum sepenuhnya berkembang menjadi pemahaman yang utuh mengenai produk pembiayaan syariah.

2. Tahap Ketertarikan *(Interest)*

Ketertarikan masyarakat terhadap pembiayaan di PNM Mekaar Syariah dipengaruhi oleh kemudahan akses pembiayaan yang ditawarkan. Informasi yang diterima masyarakat menimbulkan rasa ingin tahu dan ketertarikan untuk mengetahui lebih lanjut mengenai mekanisme pembiayaan syariah yang diterapkan. Faktor utama yang menarik minat masyarakat adalah tidak adanya agunan, persyaratan administrasi yang sederhana seperti KTP dan Kartu Keluarga, serta proses pencairan dana yang relatif cepat. Kemudahan tersebut dinilai mampu mendorong masyarakat, khususnya perempuan dari keluarga pra-sejahtera, untuk berani mengajukan pembiayaan sebagai modal usaha. Berdasarkan ketentuan PNM Mekaar Syariah, pembiayaan diperuntukkan bagi perempuan berusia 18–63 tahun yang tergabung dalam kelompok minimal 10 orang, dengan tenor maksimal 50 minggu, serta wajib mengikuti pertemuan kelompok dan tahapan uji kelayakan. Sistem pembiayaan berbasis kelompok ini menjadi ciri khas PNM Mekaar Syariah. Hasil wawancara menunjukkan adanya perbedaan persepsi masyarakat terhadap kemudahan proses pembiayaan. Nasabah yang telah melakukan pembiayaan menilai prosesnya mudah dan sesuai kebutuhan karena tanpa agunan dan persyaratan minimal. Sebaliknya, masyarakat yang belum menjadi nasabah menilai proses pembiayaan masih sulit, terutama pada tahap pembentukan kelompok minimal sepuluh orang. Temuan ini menunjukkan bahwa meskipun PNM Mekaar

Syariah menawarkan kemudahan akses pembiayaan, mekanisme pembentukan kelompok menjadi faktor yang mempengaruhi tingkat ketertarikan sebagian masyarakat.

3. Tahap Hasrat/Keinginan *(Desire)*

Ditemukan bahwa tidak semua masyarakat yang tertarik memiliki keinginan kuat untuk mengajukan pembiayaan. Masyarakat yang memiliki usaha mikro dan kebutuhan modal yang mendesak cenderung memiliki keinginan lebih besar untuk memanfaatkan pembiayaan PNM Mekaar Syariah. Sebaliknya, masyarakat yang belum memiliki usaha atau merasa pendapatannya belum stabil cenderung menunda keinginan untuk melakukan pembiayaan. Kekhawatiran utama yang muncul adalah ketakutan tidak mampu membayar angsuran secara rutin setiap minggu. Hal ini menunjukkan bahwa faktor psikologis dan persepsi risiko sangat mempengaruhi munculnya hasrat masyarakat.

4. Tahap Tindakan *(Action)*

Hasil penelitian menunjukkan bahwa tindakan masyarakat melakukan pembiayaan di PNM Mekaar Syariah didorong oleh kebutuhan mendesak, seperti modal usaha dan biaya pendidikan anak. Keputusan pembiayaan diambil setelah adanya keyakinan terhadap kemudahan proses dan kesesuaian layanan yang ditawarkan. Nasabah menilai pelayanan petugas PNM Mekaar Syariah baik dan ramah, serta pertemuan kelompok tidak memberatkan. Pengalaman positif tersebut mendukung kelancaran pembayaran angsuran dan menumbuhkan kepuasan serta kepercayaan nasabah. Hal ini tercermin dari keinginan nasabah untuk kembali melakukan pembiayaan pada periode berikutnya, yang menunjukkan bahwa kualitas pelayanan dan kenyamanan proses berperan penting dalam memperkuat keputusan dan loyalitas nasabah.

Kendala masyarakat Jorong Makmur tidak melakukan pembiayaan di PNM Mekaar Syariah

Hasil penelitian menunjukkan bahwa rendahnya partisipasi masyarakat Jorong Makmur dalam pembiayaan PNM Mekaar Syariah dipengaruhi oleh beberapa kendala. Kendala pertama adalah rendahnya pemahaman masyarakat terhadap konsep dan mekanisme pembiayaan syariah. Minimnya sosialisasi menyebabkan sebagian masyarakat menganggap PNM Mekaar Syariah tidak berbeda dengan lembaga pembiayaan konvensional, sehingga mereka tidak mengetahui keunggulan sistem syariah yang ditawarkan. Kendala berikutnya adalah kekhawatiran masyarakat terhadap kemampuan membayar angsuran. Sistem pembayaran mingguan dinilai tidak sesuai dengan kondisi pendapatan sebagian masyarakat yang tidak menentu. Kekhawatiran tidak mampu memenuhi kewajiban angsuran membuat masyarakat memilih untuk tidak mengajukan pembiayaan guna menghindari risiko permasalahan di kemudian hari.

Selain itu, mekanisme pembiayaan berbasis kelompok juga menjadi hambatan bagi sebagian masyarakat. Kewajiban membentuk kelompok minimal sepuluh orang serta mengikuti pertemuan rutin dianggap merepotkan. Kondisi ini mendorong masyarakat untuk memilih lembaga pembiayaan lain yang dianggap lebih praktis dan familiar. Kendala lain berasal dari pengalaman negatif masyarakat yang pernah menjadi nasabah. Keterlambatan pembayaran angsuran menyebabkan status nasabah menjadi tidak aktif atau dianggap bermasalah, sehingga tidak dapat kembali mengakses pembiayaan. Kebijakan ini merupakan bentuk pengendalian risiko lembaga, namun berdampak pada terbatasnya akses modal bagi masyarakat yang masih membutuhkan pembiayaan.

Pembahasan

Minat masyarakat Jorong Makmur melakukan pembiayaan di PNM Mekaar Syariah

Minat masyarakat terhadap pembiayaan di PNM Mekaar Syariah diawali pada tahap perhatian (*attention*), PNM Mekaar Syariah menerapkan pendekatan personal melalui kunjungan langsung petugas ke rumah warga dan penyampaian informasi secara humanis, yang terbukti efektif membangun kepercayaan bagi masyarakat yang kemudian menjadi nasabah. Namun, perhatian masyarakat yang belum menjadi nasabah masih belum merata. Informasi yang diterima umumnya bersumber dari lingkungan sekitar tanpa pemahaman mendalam mengenai mekanisme pembiayaan syariah, sehingga sebagian masyarakat masih menyamakan PNM Mekaar Syariah dengan lembaga konvensional. Temuan ini sejalan dengan penelitian Deki Neriawan dkk. yang menyatakan bahwa penerapan model AIDA secara efektif dapat menarik perhatian konsumen melalui rangsangan pemasaran, termasuk informasi yang jelas dan komunikasi yang tepat sasaran sehingga meningkatkan pengetahuan masyarakat terhadap produk atau layanan. (Neriawan et al., 2024)

Ketertarikan (*interest*), ditandai dengan keinginan individu untuk mengetahui lebih jauh mengenai produk pembiayaan yang ditawarkan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ketertarikan masyarakat terhadap pembiayaan PNM Mekaar Syariah terutama dipengaruhi oleh kemudahan akses pembiayaan, seperti persyaratan administrasi yang sederhana (KTP dan KK), proses pencairan yang cepat, serta tidak adanya agunan. Namun demikian, ketertarikan tersebut belum berkembang secara optimal pada seluruh masyarakat. Sistem tanggung renteng dinilai menyulitkan sebagian masyarakat, sehingga meskipun produk pembiayaan menarik, ketertarikan tidak berlanjut ke tahap berikutnya. Temuan ini sejalan dengan penelitian Nurfaizah dkk. yang menyatakan bahwa ketertarikan merupakan respon lanjutan setelah perhatian, yang dipengaruhi oleh relevansi informasi dan keterlibatan individu terhadap produk. Selain itu, rendahnya literasi keuangan syariah juga menjadi faktor penghambat ketertarikan (Adjidin et al., 2023). Sebagaimana ditegaskan oleh Sulasih dkk. bahwa pemahaman konsumen berpengaruh signifikan terhadap minat dalam memilih produk keuangan syariah. Dengan demikian, ketertarikan masyarakat terhadap pembiayaan PNM Mekaar Syariah tidak hanya ditentukan oleh kemudahan produk, tetapi juga oleh tingkat pemahaman dan edukasi keuangan syariah yang dimiliki masyarakat (Sulasih et al., 2022)

Tahap *desire* menunjukkan di mana masyarakat tidak hanya tertarik, tetapi mulai memiliki keinginan untuk memanfaatkan pembiayaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keinginan masyarakat untuk melakukan pembiayaan di PNM Mekaar Syariah tergolong cukup kuat, terutama karena harapan memperoleh tambahan modal usaha secara cepat dan sesuai prinsip syariah. Namun, Faktor psikologis dan ekonomi, khususnya ketakutan tidak mampu membayar angsuran mingguan akibat pendapatan yang tidak menentu, menjadi penghambat utama. Hal ini menunjukkan adanya ketidaksesuaian antara pola pendapatan masyarakat dan sistem angsuran rutin yang diterapkan. Temuan ini sejalan dengan penelitian Nur Haida dkk, yang menyatakan bahwa pemahaman terhadap prinsip syariah berpengaruh terhadap *desire* masyarakat dalam bertransaksi pada lembaga keuangan syariah (Haida et al., 2021). Selain itu, penelitian Aida Aisyah dan M. Iqbal Notoatmojo menegaskan bahwa pelayanan dan manfaat yang dirasakan turut meningkatkan keinginan masyarakat untuk mengambil pembiayaan (Aisyah & Notoatmojo, 2024).

Tahap *action*, menunjukkan keputusan untuk melakukan pembiayaan umumnya didorong oleh kebutuhan mendesak, seperti modal usaha dan biaya pendidikan anak. Hasil penelitian menunjukkan bahwa masyarakat yang telah melakukan pembiayaan merasakan pengalaman positif yang memperkuat keputusan mereka. Faktor utama yang mendukung tindakan tersebut adalah kualitas pelayanan petugas yang baik dan ramah, serta mekanisme pertemuan kelompok yang dinilai tidak memberatkan. Pengalaman positif ini tidak hanya mendorong kelancaran pembayaran angsuran, tetapi juga membentuk loyalitas nasabah, yang ditunjukkan dengan keinginan untuk kembali meminjam pada periode berikutnya. Temuan ini sejalan dengan penelitian Ulfa Mardiah dan Rahmayati yang menegaskan bahwa keberhasilan tahap *action* dalam model AIDA sangat dipengaruhi oleh efektivitas strategi pemasaran secara menyeluruh, khususnya dalam mengubah keinginan menjadi keputusan nyata (Mardiah & Rahmayati, 2024).

Kendala masyarakat Jorong Makmur tidak melakukan pembiayaan di PNM Mekaar Syariah

Hasil penelitian menunjukkan bahwa rendahnya partisipasi masyarakat Jorong Makmur dalam pembiayaan PNM Mekaar Syariah dipengaruhi oleh beberapa kendala utama yang saling berkaitan. Kendala pertama adalah rendahnya pemahaman masyarakat terhadap konsep dan mekanisme pembiayaan syariah. Minimnya sosialisasi menyebabkan masyarakat memandang PNM Mekaar Syariah tidak berbeda dengan lembaga pinjaman konvensional. Kendala berikutnya berasal dari mekanisme pembiayaan berbasis kelompok (tanggung renteng). Selain itu, kekhawatiran terhadap kemampuan finansial juga menjadi penghalang signifikan. Mayoritas masyarakat memiliki pendapatan yang tidak menentu, sehingga sistem angsuran mingguan dipersepsikan berisiko dan memberatkan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Ade Dea Putri Pratiwi, Hendra Harmain, dan Nuri Aslami yang menemukan bahwa sistem tanggung renteng menjadi faktor dominan dalam keputusan pembiayaan PNM Mekaar (Pratiwi et al., 2023) Namun, perbedaannya terletak pada konteks wilayah: di Kota Binjai sistem kelompok dipandang sebagai keunggulan, sedangkan di Jorong Makmur mekanisme yang sama justru menjadi penghambat minat masyarakat non-nasabah untuk mencapai tahap tindakan. Hal ini menunjukkan bahwa efektivitas sistem tanggung renteng sangat dipengaruhi oleh kondisi sosial dan karakteristik masyarakat setempat. Temuan ini juga sejalan dengan penelitian Resti Afdilaha dkk. yang menegaskan bahwa kurangnya sosialisasi langsung menjadi kendala implementasi Program Mekaar dalam menjangkau pelaku usaha ultra mikro. Oleh karena itu, diperlukan strategi sosialisasi yang lebih luas dan edukatif, serta pendekatan kebijakan yang lebih adaptif agar pembiayaan PNM Mekaar Syariah dapat diakses secara lebih inklusif oleh masyarakat yang membutuhkan (Afdilah et al., 2023)

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa minat masyarakat Kampung Sungai Pimping terhadap pembiayaan di PNM Mekaar Syariah tergolong cukup baik yang mana terbentuk melalui empat tahapan, yaitu perhatian, ketertarikan, keinginan, dan tindakan. Perhatian masyarakat muncul melalui pendekatan personal petugas, namun masih terkendala oleh rendahnya pemahaman terhadap konsep dan mekanisme pembiayaan syariah akibat kegiatan sosialisasi yang belum merata. Ketertarikan masyarakat relatif tinggi karena

kemudahan akses, persyaratan yang sederhana, proses pencairan yang cepat, serta tanpa agunan, tetapi masih terhambat oleh kewajiban pembentukan kelompok dan penerapan sistem tanggung renteng. Keinginan masyarakat untuk memperoleh modal usaha secara cepat cukup kuat, namun sering terhalang oleh kekhawatiran terhadap kemampuan membayar angsuran mingguan yang tidak sesuai dengan pola pendapatan yang tidak stabil. Tindakan melakukan pembiayaan umumnya diambil oleh masyarakat yang memiliki kebutuhan mendesak dan diperkuat oleh pengalaman positif, seperti pelayanan petugas yang ramah dan pertemuan kelompok yang kondusif. Oleh karena itu, disarankan agar PT. PNM Mekaar Syariah meningkatkan sosialisasi dan edukasi pembiayaan syariah secara lebih menyeluruh kepada masyarakat serta memberikan pendampingan yang berkelanjutan guna mengurangi kekhawatiran terhadap sistem angsuran dan tanggung renteng.

DAFTAR PUSTAKA

Adjidin, B., Ermawati, & Syafaat, M. (2023). Profit Sharing, Brand Image, dan Minat Nasabah Non-Muslim. *Juriyah: Jurnal Ilmu Akuntansi dan Keuangan Syariah*, 1(1), 1.

Afdilah, R., Suwendra, I. W., & Kadek Linda Ayu Lestari. (2023). Implementasi Program Mekaar pada Usaha Ultra Mikro. *Prospek*, 2(2).

Mulyana, A. (2013). Persepsi, Minat, dan Sikap Siswa dalam Pembelajaran PKN. *Jurnal Pendidikan dan Kebudayaan*, 19(3), 315.

Aisyah, A., & Notoatmojo, M. I. (2024). Minat Anggota terhadap Pembiayaan Syariah. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 1(2), 1.

Amiruddin. (2022). *Perbankan Syariah di Indonesia*. UIN Alauddin Makassar Press.

Asmita, N. (2025). Konsep dan Implementasi Pembiayaan Syariah. *Pendas: Jurnal Ilmiah Pendidikan Dasar*, 10(1), 222.

Bungin, B. (2013). *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*. Prenadamedia Group.

Supramono, G. (2021). *Perjanjian Utang Piutang*. Kencana Prenada Media Group.

Nuraisyah, H. (2018). Pemahaman Pedagang terhadap Lembaga Keuangan Syariah. Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Haida, N., Pratama, G., Sukarnoto, T., & Widiawati. (2021). Pemahaman Riba dan Minat Bertransaksi di Bank Syariah. *Journal of Economy Banking*, 2(2), 1.

Indrianto, N., & Supomo, B. (2021). *Metode Penelitian Bisnis*. BPFE.

Mardiah, U., & Rahmayati. (2024). Metode AIDA dan Keputusan Pembelian Produk Halal. *Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam*, 5(4), 1.

Sandrina, M., Marlia, M., & Hidayat, J. (2024). Sistem Keuangan Syariah. *Jurnal Ekonomi Manajemen*, 28(5), 127–135.

Idris, M. (2022). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. SulQa Press.

Nasution, M. L. I. (2018). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. FEBI UIN-SU Press.

Ndruru, Y., Junaidi, & Batoebara, M. U. (2023). Minat Mahasiswa Memilih Profesi Jurnalis. *Jurnal Network Media*, 6(2), 1.

Neriawan, D., Sutrisno, Azka, R., & Arianto, N. (2024). Efektivitas Konsep AIDA dalam Minat Beli Konsumen. *Humanis*, 5(1), 1.

Pratiwi, A. D. P., Harmain, H., & Aslami, N. (2023). Sistem Tanggung Renteng pada Pembiayaan

PNM. *Jurnal Manajemen Akuntansi*, 4(2), 362–370.
Ramand, B., Romita, & Anggraini, S. (2023). Risiko Pembiayaan Musyarakah. *Jurnal Multidisiplin Indonesia*, 2(6), 5.
Trisnati, R. (2007). *Metode Penelitian Bisnis*. Mitra Wacana Media.
Andika, R. (2019). Praktik Non-Riba dan Minat Pedagang. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Pendidikan*. Alfabeta.
Suharlina, S., Umar, S. H., & Ferils, M. (2024). Manajemen Keuangan Syariah dan UMKM. *Amsir Accounting & Finance Journal*, 2(1), 32–43.
Sulasih, U., Yanti, R. Y., & Novandari, W. (2022). Minat Memilih Produk Bank Syariah. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Islam*, 3(2), 1.
Purhantara, W. (2010). *Metode Penelitian Kualitatif untuk Bisnis*. Graha Ilmu.
Warka, M., & Hariyanto, E. (2016). Kedudukan Bank Syariah di Indonesia. *IQTISHADIA*, 3(2), 240.
Wilardjo, S. B. (2005). Perkembangan Bank Syariah di Indonesia. *Value Added*, 2(1), 2–3.
Yasmir, M. A., & Prasetyo, I. (2025). Metode AIDA dan Minat Konsumen Shopee. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen*, 3(2), 5–6.