

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Preferensi

1. Pengertian Preferensi

Preferensi dalam kamus besar bahasa Indonesia (KBBI), preferensi adalah keutamaan, pilihan, kecenderungan, kesukaan atau hak untuk didahulukan dan diutamakan dari yang lain. Preferensi diambil dari kata prefer yang berarti paling disukai atau disebut juga determinasi individu dalam menentukan pilihan terhadap suatu objek. Secara umum, preferensi didefinisikan sebagai pilihan seseorang untuk menyukai suatu produk atau jasa. Sedangkan menurut Setiadi dalam Anggriani, preferensi adalah sikap konsumen yang menginginkan suatu produk atau jasa berdasarkan kemampuannya untuk memberikan nilai kepuasan terhadap apa yang dibelinya, sehingga masyarakat akan menginginkan produk tersebut memiliki sikap perilaku konsumen. Kekuatan preferensi akan menentukan produk apa yang akan dibeli seseorang¹. Preferensi pelanggan dapat ditentukan dengan mengukur kegunaan dan nilai setiap

¹ Junaidin Zakaria, *Pengantar Teori Ekonomi Mikro*, Edisi 1, (Makassar: Alauddin University Press, 2020) .h.9-15

atribut produk atau layanan. Penilaian terhadap produk akan menggambarkan sikap konsumen terhadap produk serta mencerminkan perilaku konsumen dalam menggunakan suatu produk/jasa². Analisis terhadap kecenderungan masyarakat Kelurahan Masat dalam menjatuhkan pilihan pada pembiayaan PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar dibandingkan Bank Syariah.

2. Teori Preferensi (*Preference Theory*)

Teori preferensi terungkap yang diperkenalkan oleh Paul A. Samuelson, yang menyatakan bahwa preferensi konsumen dapat di lihat dari pola pilihannya, bukan dari angka kepuasan yang diakuinya. teori preferensi menjelaskan bahwa keputusan individu untuk menggunakan suatu jasa keuangan sangat dipengaruhi oleh persepsi terhadap atribut-atribut yang melekat pada jasa tersebut, seperti kenyamanan, kemudahan, dan kemanfaatan yang dirasakan (*utility*). Preferensi konsumen tidak terbentuk secara instan, melainkan dipengaruhi oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Faktor internal meliputi kebutuhan mendesak, persepsi kemudahan, tingkat pendapatan, serta pemahaman personal

² Junaidin Zakaria. *Pengantar Teori Ekonomi Mikro*. Edisi 1, (Makassar: Alauddin University Press 2020).h.42.

terhadap suatu produk. Sementara faktor eksternal melibatkan aspek lingkungan geografis, aksesibilitas, sosialisasi kelompok, dan tuntutan kondisi sosial ekonomi di sekitar konsumen.

Relevansi Teori Preferensi terhadap Pemilihan Lembaga Pembiayaan Dalam penelitian ini, Teori Preferensi Terungkap digunakan sebagai pisau analisis untuk melihat bagaimana pelaku UMKM di Kelurahan Masat, Kecamatan Pino, mengekspresikan pilihan keuangan mereka. Ketika masyarakat dihadapkan pada dua opsi sumber permodalan usaha yaitu PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar dan Bank Syariahind akan nyata mereka yang lebih dominan memilih menjadi nasabah PNM Mekaar secara langsung "mengungkapkan" preferensi riil mereka. Meskipun secara normatif atau idealis masyarakat muslim menginginkan pembiayaan yang berbasis syariah tanpa riba, preferensi aktual mereka bergeser karena adanya pertimbangan terhadap atribut-atribut layanan yang melekat pada lembaga tersebut. Karakteristik operasional lembaga yang mampu menjawab kebutuhan harian secara praktis pada akhirnya membentuk preferensi kuat yang melampaui aspek kepatuhan syariah semata di kalangan pelaku usaha mikro pedesaan.

3. Teori Pilihan Rasional (*Rational Choice Theory*)

Teori pilihan rasional (*rational choice theory*) dari James S. Coleman adalah sebuah kerangka pemikiran dalam ilmu sosial yang mengasumsikan bahwa tindakan manusia terjadi karena individu membuat keputusan secara rasional guna memaksimalkan “keuntungan” atau kepuasan (utilitas) bagi dirinya sendiri. di mana masyarakat di Kelurahan Masat dipandang sebagai subjek ekonomi yang logis. Mereka cenderung mengevaluasi setiap pilihan yang ada dan akhirnya memilih lembaga yang mampu meminimalisir hambatan biaya, waktu, serta tenaga, demi mendapatkan modal kerja bagi kelangsungan usaha mikro mereka.³

a. Konsep Pilihan Rasional menurut James S. Coleman Teori Pilihan Rasional (*Rational Choice Theory*) yang dikembangkan oleh sosiolog James S. Coleman berpijak pada asumsi mendasar bahwa individu bertindak secara sengaja menuju suatu tujuan, di mana tujuan tersebut ditentukan oleh nilai atau pilihan (*utility*). Dalam pandangan ekonomi sosiologis ini, pelaku tindakan dilihat sebagai aktor yang rasional

³ Nila Sastrawati, ‘partisipasi politik dalam konsepsi teori pilihan rasional james s coleman’.Al-Risalah;Jurnal ilmu syariah dan hukum,19.2 (2019).167-179.(h.173)

yang selalu melakukan kalkulasi secara sadar sebelum mengambil keputusan. Aktor akan membandingkan antara biaya yang harus dikeluarkan (*costs*) dengan manfaat atau keuntungan yang akan diperoleh (*rewards/benefits*) dari setiap tindakan yang tersedia. Coleman menekankan bahwa tindakan rasional individu dibatasi oleh dua hal utama, yaitu keterbatasan sumber daya (informasi, waktu, modal) dan adanya struktur atau lingkungan sosial yang mengelilingi aktor. Oleh karena itu, rasionalitas dalam teori ini bersifat relatif dan kontekstual; suatu tindakan dinilai rasional oleh aktor selama tindakan tersebut dianggap sebagai jalan paling efisien untuk memaksimalkan keuntungan pribadi dan meminimalkan kerugian di tengah keterbatasan situasi yang mereka hadapi.

b. Relevansi Teori Pilihan Rasional Terhadap Pilihan Pembiayaan UMKM Di Kelurahan Masat

Penerapan Teori Pilihan Rasional dalam skripsi ini sangat krusial untuk membedah alasan logis di balik keputusan para pelaku UMKM perempuan di Kelurahan Masat yang lebih memilih PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar daripada Bank Syariah. Keputusan ini bukanlah tindakan yang emosional atau tanpa pertimbangan, melainkan sebuah bentuk kalkulasi ekonomi yang sangat rasional bagi skala usaha mikro

pedesaan. pelaku UMKM di Kelurahan Masat dihadapkan pada realitas geografis di mana lokasi perbankan syariah formal berada cukup jauh di pusat kota kabupaten. Jika mereka memilih Bank Syariah, terdapat komponen *transaction costs* (biaya transaksi) yang tinggi yang harus dihitung, meliputi: biaya transportasi menuju bank, hilangnya waktu berdagang karena harus mengurus birokrasi yang rumit, serta kewajiban menyediakan agunan fisik yang belum tentu mereka miliki. Sebaliknya, PT PNM Mekaar menawarkan sistem operasional "jemput bola" melalui Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM) langsung di pemukiman warga dan persyaratan tanpa agunan material yang diganti dengan tanggung renteng kelompok.

Berdasarkan Teori Pilihan Rasional, memilih PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar adalah keputusan yang paling efisien bagi para pelaku usaha di Kelurahan Masat karena manfaat berupa pencairan dana yang cepat (1 minggu cair) dan penghematan biaya transportasi jauh lebih besar dibandingkan beban pengorbanan yang harus mereka tanggung. Dengan demikian, preferensi masyarakat terbentuk dari akumulasi pilihan-pilihan rasional menghadapi kendala struktural di pedesaan.

4. Teori Inklusi Keuangan dan Keuangan Mikro (Financial Inclusion and Microfinance Theory)

Teori keuangan mikro secara historis dipelopori oleh Prof. Muhammad Yunus melalui konsep *Grameen Bank*-nya yang menekankan pembiayaan tanpa agunan fisik bagi pelaku usaha mikro, yang kemudian dikembangkan secara institusional oleh pakar keuangan seperti Joanna Ledgerwood serta diadopsi dalam kerangka inklusi keuangan global oleh World Bank (Bank Dunia).⁴

a. Konsep Dasar Inklusi Keuangan

Inklusi keuangan (*financial inclusion*) didefinisikan sebagai suatu proses yang menjamin kemudahan akses, ketersediaan, dan penggunaan sistem keuangan formal bagi seluruh lapisan masyarakat, terutama kelompok rentan yang selama ini terpinggirkan (*unbankable*). Menurut World Bank, inklusi keuangan berarti bahwa individu dan bisnis memiliki akses terhadap produk dan layanan keuangan yang berguna dan terjangkau untuk memenuhi kebutuhan mereka (transaksi, pembayaran, tabungan, kredit, dan asuransi) yang disampaikan secara bertanggung jawab dan berkelanjutan.

⁴ Mei Ruli, 'inklusi keuangan dan literasi keuangan terhadap kecil menengah', Jurnal akuntansi dan manajemen 10.1 (2021).1-9.(h.7)

Dalam konteks masyarakat pedesaan, inklusi keuangan sering kali terhambat oleh apa yang disebut sebagai *asymmetric information* (ketimpangan informasi) dan tingginya biaya transaksi perbankan konvensional maupun syariah yang kaku. Lembaga perbankan formal umumnya menerapkan prinsip kehati-hatian yang ketat (*prudential banking regulation*), yang menuntut adanya dokumen legalitas usaha formal, pembukuan keuangan yang rapi, serta agunan fisik sebagai bentuk mitigasi risiko. Karakteristik regulasi yang kaku ini menciptakan batasan bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) tradisional di pelosok daerah untuk dapat menjangkau atau dijangkau oleh layanan perbankan.

b. Peran Keuangan Mikro Sebagai Solusi Aksesibilitas Guna menjembatani kesenjangan antara regulasi perbankan formal dengan kebutuhan riil masyarakat bawah, teori keuangan mikro (*microfinance theory*) yang dipelopori oleh peraih Nobel Perdamaian, Muhammad Yunus, menawarkan paradigma baru. Keuangan mikro dirancang khusus untuk menyediakan layanan finansial berskala kecil bagi masyarakat prasejahtera dan pelaku usaha ultra

mikro yang tidak memiliki akses ke perbankan formal akibat ketiadaan agunan material.

Teori keuangan mikro menekankan bahwa hambatan terbesar masyarakat pedesaan dalam mengakses modal bukanlah pada tinggi-rendahnya suku bunga atau margin bagi hasil, melainkan pada aspek kemudahan aksesibilitas dan fleksibilitas persyaratan administrasi. Keuangan mikro menggantikan jaminan fisik konvensional dengan instrumen alternatif, seperti:

1. **Sistem Mekanisme Kelompok (*Group Lending Model*):** Pembiayaan diberikan kepada individu namun penyaluran dan tanggung jawab pengembaliannya bertumpu pada kelompok.

2. **Sistem Tanggung Renteng (*Joint Liability System*):** Jika salah satu anggota kelompok mengalami kendala pembayaran, anggota lain dalam kelompok tersebut wajib menanggung secara bersama-sama. Sistem ini menggeser fungsi agunan material menjadi agunan sosial (modal sosial) berbasis kepercayaan dan sanksi sosial komunitas lokal.

c. **Relevansi Teori Terhadap Preferensi Pembiayaan UMKM Di Kelurahan Masat**
Keterkaitan teori inklusi keuangan dan keuangan

mikro dalam penelitian ini terletak pada analisis bagaimana karakteristik operasional lembaga non-bank mampu melampaui batasan geografis dan birokrasi yang dimiliki oleh perbankan. Pelaku UMKM di Kelurahan Masat, Kecamatan Pino, secara geografis berada cukup jauh dari pusat layanan perbankan syariah formal yang umumnya beroperasi di ibu kota kabupaten.

Teori inklusi keuangan, PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar hadir sebagai agen inklusi keuangan mikro yang efektif karena berhasil meminimalkan komponen hambatan utama nasabah pedesaan. Melalui strategi operasional "jemput bola" (petugas lapangan langsung mendatangi pemukiman warga) dan penyederhanaan dokumen administrasi (hanya memerlukan KTP dan KK), PNM Mekaar menurunkan *transaction cost* (biaya transportasi, tenaga, dan waktu) yang harus dikeluarkan oleh pelaku usaha. Sebaliknya, meskipun Bank Syariah memiliki keunggulan dari aspek nilai-nilai kemaslahatan dan etika Islam, lembaga perbankan ini dinilai masih membebankan syarat yang *bankable* (seperti agunan fisik dan kelengkapan dokumen usaha formal) yang sulit dipenuhi oleh skala usaha mikro pedesaan. Oleh karena itu, berdasarkan teori keuangan mikro,

preferensi masyarakat Kelurahan Masat yang lebih condong memilih PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar didasarkan pada kesesuaian karakteristik produk keuangan mikro yang responsif, adaptif, dan mampu memberikan rasa kemudahan nyata bagi keberlangsungan perputaran usaha harian mereka.

5. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Preferensi Masyarakat Dalam Memilih Lembaga Pembiayaan

Preferensi masyarakat dalam memilih lembaga pembiayaan merupakan hasil dari proses pertimbangan yang kompleks, yang dipengaruhi oleh kondisi sosial ekonomi, pengalaman individu, serta karakteristik layanan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan. Dalam teori ekonomi mikro dan perilaku konsumen, preferensi mencerminkan kecenderungan individu untuk memilih alternatif yang dianggap paling memberikan manfaat dan paling sedikit menimbulkan risiko. Oleh karena itu, pemilihan PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar atau bank syariah sebagai sumber pembiayaan UMKM tidak hanya ditentukan oleh aspek produk pembiayaan, tetapi juga oleh faktor non-ekonomi yang dirasakan langsung oleh masyarakat. Dalam penelitian ini, faktor-faktor yang memengaruhi preferensi masyarakat diklasifikasikan ke dalam beberapa aspek utama sebagai berikut:

a. Faktor Aksesibilitas Layanan

Aksesibilitas layanan merupakan faktor awal yang memengaruhi preferensi masyarakat terhadap suatu lembaga pembiayaan. Aksesibilitas tidak hanya berkaitan dengan keberadaan kantor lembaga keuangan, tetapi juga mencakup kemudahan masyarakat dalam menjangkau layanan tersebut, baik dari segi jarak, waktu, maupun sistem pelayanan. Masyarakat pedesaan cenderung memilih lembaga pembiayaan yang dekat dengan lingkungan tempat tinggal dan mudah diakses tanpa harus mengeluarkan biaya tambahan⁵. PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar memiliki keunggulan dalam hal aksesibilitas karena petugas lapangan secara aktif mendatangi desa-desa dan membentuk kelompok pembiayaan di tingkat masyarakat. Pola jemput bola ini memudahkan pelaku UMKM yang memiliki keterbatasan mobilitas dan waktu. Sebaliknya, Bank Syariah umumnya berlokasi di pusat kota atau ibu kota kabupaten, sehingga masyarakat harus datang langsung ke kantor bank untuk mengurus administrasi. Kondisi ini menjadi kendala tersendiri bagi pelaku UMKM di Kecamatan Pino, sehingga

⁵ Sri Utami, Cintya Hartanti Hutaminigrum, dan Hery Purnomo, *'Identifikasi Preferensi UKM Dalam Mencari Sumber Pembiayaan Dari Lembaga Keuangan Mikro Di Wilayah Kota Yogyakarta'*, *Mbia :Jurnall Manajemen dan bisnis*, 21.1 (2022), 31–46 (h.35)

memengaruhi preferensi mereka dalam memilih sumber pembiayaan.

b. Faktor Kemudahan Prosedur dan Administrasi

Kemudahan prosedur merupakan faktor yang sangat dominan dalam menentukan preferensi masyarakat, khususnya pelaku UMKM mikro. Menurut teori pilihan rasional, individu akan memilih alternatif yang paling mudah dan efisien dalam memenuhi kebutuhannya. Prosedur yang panjang dan persyaratan administratif yang rumit sering kali menjadi hambatan bagi masyarakat berpendidikan rendah dan tidak memiliki dokumen usaha formal. PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar menawarkan sistem pembiayaan dengan persyaratan sederhana, tanpa agunan fisik, serta proses pengajuan yang dilakukan secara kelompok. Persyaratan administrasi yang ringan membuat masyarakat merasa lebih mampu dan percaya diri untuk mengajukan pembiayaan. Sementara itu, bank syariah menerapkan prosedur pembiayaan yang lebih ketat, seperti kewajiban memiliki surat keterangan usaha, laporan keuangan, serta jaminan tertentu.⁶ Proses ini dinilai kurang sesuai dengan kondisi pelaku UMKM mikro yang menjalankan usaha secara tradisional.

⁶ Gusti Agung dan Krisna Lestari, 'Tantangan Akses Pembiayaan Umkm Terhadap Lembaga Keuangan Formal Di Indonesia', Jurnal Nita : studi inovasi 4.2 (2025), 1–11.(h.8)

Perbedaan tingkat kemudahan prosedur ini menjadi salah satu alasan utama masyarakat lebih memilih PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Faktor Kesesuaian Produk dengan Kebutuhan Usaha.

Preferensi masyarakat juga dipengaruhi oleh sejauh mana produk pembiayaan yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan usaha mereka. Pelaku UMKM mikro umumnya membutuhkan pembiayaan dengan nominal kecil, pencairan cepat, dan sistem pembayaran yang fleksibel. PNM Mekaar menyediakan pembiayaan yang dirancang khusus untuk usaha ultra mikro, dengan skema angsuran mingguan yang disesuaikan dengan pola pendapatan harian masyarakat. Skema ini dianggap lebih realistis dan mudah dijalankan oleh pelaku usaha kecil. Di sisi lain, produk pembiayaan bank syariah cenderung ditujukan untuk usaha yang lebih mapan dan memiliki perencanaan usaha yang jelas. Ketidaksesuaian antara karakteristik produk bank syariah dengan kebutuhan UMKM mikro menyebabkan masyarakat merasa bahwa PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar lebih relevan sebagai sumber pembiayaan.

c. Faktor Pendampingan dan Hubungan Sosial

Pendampingan dalam pemilihan pembiayaan dipahami sebagai proses bimbingan dan pendampingan

yang dilakukan oleh lembaga atau pendamping (fase) untuk membantu masyarakat atau pelaku usaha memilih jenis pembiayaan yang paling sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan mereka. PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar menerapkan sistem pembiayaan kelompok yang disertai dengan pertemuan rutin dan pendampingan usaha. Melalui mekanisme ini, masyarakat tidak hanya memperoleh modal, tetapi juga mendapatkan bimbingan, motivasi, serta dukungan sosial dari sesama anggota kelompok dan petugas lapangan. Hubungan sosial yang terbangun dalam kelompok menumbuhkan rasa kebersamaan dan tanggung jawab bersama. Sebaliknya, bank syariah lebih menekankan hubungan formal antara nasabah dan lembaga, sehingga interaksi sosial dan pendampingan usaha relatif terbatas. Kondisi ini memengaruhi preferensi masyarakat yang lebih mengutamakan pendekatan personal dan kebersamaan dalam mengakses pembiayaan.⁷

⁷ Amelia Anwar, 'Peran Pnm Mekaar Dalam Penyaluran Pembiayaan Untuk Meningkatkan Pendapatan Umkm Di Kota Bandar Lampung', *Fluralis: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis* 4.2 (2025), 52–60.(h. 55)

B. Preferensi Pelaku UMKM dalam Pemilihan Sumber Pembiayaan

1. Pengertian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar penting dalam struktur perekonomian Indonesia. UMKM tidak hanya berperan strategis dalam penyediaan lapangan kerja bagi masyarakat luas, tetapi juga berfungsi sebagai motor penggerak utama dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat di tingkat lokal hingga nasional.⁸ Berdasarkan dinamika usahanya, karakteristik utama dari UMKM di wilayah pedesaan atau kelurahan adalah skala nominal usahanya yang relatif kecil dan memiliki perputaran uang yang bersifat harian maupun musiman. Kelompok usaha ini umumnya dikelola secara mandiri oleh masyarakat kelas menengah ke bawah dengan tingkat ketergantungan yang sangat tinggi terhadap ketersediaan modal kerja yang bersifat likuid dan mudah diakses. Dalam konteks Kelurahan Masat, Kecamatan Pino, mayoritas pelaku usaha produktif bergerak di sektor non-formal seperti perdagangan kecil (warung manisan, bumbu masak, jualan sayur, gorengan), serta sektor pertanian (petani jagung dan sawah).

⁸ Cindy Yolanda *Peran Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umkm) Dalam Pengembangan Ekonomi Indonesia 1*, 2.3 (2024), 170–86.(h.84)

2. Pengertian Preferensi Keuangan Masyarakat

Preferensi adalah kecenderungan memilih atau rasa suka seseorang terhadap suatu pilihan dibandingkan dengan pilihan lainnya. Dalam bidang ekonomi, preferensi pelaku UMKM terhadap sumber modal ditentukan oleh alasan yang rasional. Alasan tersebut bisa berupa keuntungan yang diperoleh, kemudahan akses, atau kesesuaian dengan nilai-nilai sosial dan agama di lingkungan mereka. Bagi pelaku usaha mikro, keputusan memilih tempat meminjam modal sering kali tidak hanya melihat dari besar kecilnya bagi hasil atau keuntungan yang harus dikembalikan. Hal yang paling penting bagi mereka adalah keterjangkauan. Artinya, mereka akan memilih lembaga keuangan yang prosedurnya mudah dan proses pencairan dananya cepat agar modal usaha dapat segera digunakan.

3. Faktor-Faktor yang Memengaruhi Preferensi Pembiayaan UMKM

Keputusan pelaku usaha dalam menentukan tempat meminjam modal dipengaruhi oleh beberapa faktor utama yang saling berkaitan di lapangan.

- a. Faktor pertama adalah syarat administrasi dan prosedur pengajuan. Pelaku usaha mikro biasanya menghindari lembaga yang meminta syarat berkas usaha yang terlalu banyak dan rumit. Mereka memiliki kecenderungan

untuk memilih lembaga yang hanya meminta syarat identitas dasar seperti KTP dan Kartu Keluarga.

b. Faktor kedua adalah masalah jaminan atau agunan fisik.

Banyak pelaku usaha mikro yang tidak memiliki aset berharga seperti sertifikat tanah atau BPKB kendaraan untuk dijadikan jaminan di bank. Kondisi ini membuat mereka lebih memilih lembaga keuangan non-bank yang tidak meminta jaminan berupa barang, melainkan menggunakan sistem jaminan bersama atau tanggung renteng di dalam kelompok.

c. Faktor ketiga adalah jarak geografis dan biaya perjalanan. Kantor bank yang jauh dari tempat tinggal akan membuat pelaku usaha harus mengeluarkan ongkos transportasi lebih banyak. Selain itu, mereka juga akan kehilangan waktu berdagang jika harus mengurus pinjaman ke kota. Oleh karena itu, sistem pelayanan yang mendatangi langsung pemukiman warga sangat disukai karena dapat menghemat biaya dan waktu para pelaku usaha.

4. Perbandingan Karakteristik Lembaga Keuangan Bank dan Non-Bank

Sumber permodalan bagi usaha mikro umumnya terbagi menjadi dua jenis lembaga, yaitu Lembaga Keuangan Bank dan Lembaga Pembiayaan Non-Bank. Lembaga Keuangan Bank, seperti Bank Syariah, bekerja

dengan aturan pemerintah yang sangat ketat untuk menjaga keamanan dana. Bank Syariah mengutamakan prinsip keadilan dan bagi hasil yang sah. Namun, dalam penerapannya, bank tetap harus memeriksa kemampuan bayar nasabah secara mendalam dan biasanya mewajibkan adanya jaminan fisik. Hal inilah yang sering kali membuat pelaku usaha mikro kesulitan untuk mengakses modal dari bank.⁹

Sebaliknya, Lembaga Pembiayaan Non-Bank hadir dengan aturan yang lebih fleksibel untuk membantu masyarakat yang tidak bisa memenuhi syarat perbankan formal. Lembaga non-bank ini berfokus pada pemberdayaan masyarakat di tingkat bawah. Melalui sistem pembentukan kelompok dan adanya pendampingan rutin, lembaga non-bank mampu memberikan bantuan modal usaha dengan cara yang lebih mudah diterima dan sesuai dengan keadaan sosial masyarakat di pedesaan.

5. Hubungan Ketersediaan Modal Terhadap Keberlangsungan Usaha Mikro di Pedesaan

Ketersediaan modal merupakan salah satu faktor paling krusial yang menentukan hidup mati atau berkembang tidaknya suatu usaha mikro di pedesaan. Modal dalam usaha berfungsi untuk membiayai dua

⁹ Cindy Yolanda *Peran Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umkh) Dalam Pengembangan Ekonomi Indonesia 1*, 2.3 (2024), 170–86.(h.80)

kebutuhan utama, yaitu modal investasi untuk pengadaan alat-alat kerja mendasar dan modal kerja untuk membiayai operasional harian seperti pembelian bahan baku atau stok barang dagangan. Bagi usaha skala mikro yang dijalankan dengan sistem perputaran uang yang cepat, kelancaran arus kas harian sangat sensitif terhadap kecukupan modal kerja ini.¹⁰

Ketika pelaku usaha mikro di kelurahan mengalami kekurangan modal kerja, mereka sering kali terpaksa mengurangi volume produksi, membatasi jenis barang yang dijual, atau bahkan menghentikan sementara kegiatan usahanya. Kondisi keterbatasan modal yang berlangsung lama dapat menurunkan daya saing usaha dan menghambat potensi peningkatan keuntungan bagi para pedagang kecil. Oleh karena itu, adanya akses penambahan modal yang mudah, cepat, dan terjangkau dari lembaga keuangan menjadi kebutuhan yang sangat mendesak bagi pelaku UMKM pedesaan demi menjaga stabilitas operasional dan memastikan keberlangsungan usaha mereka dalam jangka panjang. Penyaluran modal yang tepat sasaran akan menjadi kunci utama yang mendukung kemandirian ekonomi para pelaku usaha di tingkat lokal.

¹⁰ Cindy Yolanda *Peran Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umkh) Dalam Pengembangan Ekonomi Indonesia 1*, 2.3 (2024), 170–86.(h.80)

Secara keseluruhan, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan fondasi utama dalam menjaga stabilitas dan menggerakkan perekonomian masyarakat, khususnya pada skala lokal seperti di Kelurahan Masat, Kecamatan Pino, Bengkulu Selatan. Keberadaan usaha kecil ini terbukti mampu memberikan kontribusi nyata bagi pendapatan keluarga dan menciptakan kemandirian ekonomi warga setempat. Namun, keterbatasan modal kerja yang bersumber dari tabungan pribadi sering kali menjadi hambatan utama bagi para pelaku usaha mikro ini untuk dapat memperluas skala usaha dan meningkatkan keuntungan harian mereka.

Dalam upaya mengatasi kendala permodalan tersebut, para pelaku UMKM sangat membutuhkan dukungan dari lembaga keuangan eksternal yang mampu menyediakan dana secara cepat, mudah, dan terjangkau. Realitas di lapangan menunjukkan bahwa pembentukan preferensi atau pilihan masyarakat terhadap lembaga penyedia modal sangat ditentukan oleh kesesuaian antara syarat yang diminta oleh lembaga keuangan dengan kemampuan riil yang dimiliki oleh pelaku usaha mikro. Ketika dihadapkan pada pilihan antara lembaga keuangan perbankan formal seperti Bank Syariah dan lembaga pembiayaan non-bank seperti PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar, masyarakat akan melakukan

penilaian secara rasional. Bank Syariah menawarkan keunggulan berupa sistem pengelolaan yang amanah dan kepatuhan terhadap prinsip syariat Islam yang adil. Akan tetapi, aturan perbankan formal yang mewajibkan adanya jaminan fisik serta kelengkapan berkas administrasi usaha sering kali sulit dipenuhi oleh pelaku usaha mikro tradisional di pedesaan.

Sebaliknya, pendekatan yang diterapkan oleh PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar melalui sistem kelompok tanpa jaminan barang, prosedur yang hanya menggunakan dokumen identitas dasar, serta sistem pelayanan langsung ke pemukiman warga, menjadi alternatif solusi yang dinilai lebih fleksibel dan sesuai dengan kondisi sosial ekonomi masyarakat setempat. Oleh karena itu, pemahaman yang mendalam mengenai karakteristik operasional kedua lembaga ini menjadi sangat penting untuk menganalisis alasan dan faktor dominan yang membentuk preferensi para pelaku UMKM di Kelurahan Masat dalam memilih sumber pembiayaan usaha mereka

C. PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar

1. Sejarah Singkat PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar

PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar berdiri pada tahun 1999 sebagai BUMN yang fokus

pada pengembangan UMKM. Pada masa awal pendiriannya, PT Permodalan Nasional Madani (PNM) mekaar berperan menyalurkan pembiayaan skala menengah. Namun seiring meningkatnya kebutuhan masyarakat kecil yang tidak memiliki akses ke perbankan formal, pemerintah kemudian mendorong PT Permodalan Nasional Madani (PNM) mekaar untuk mengembangkan layanan pembiayaan ultra mikro yang lebih sederhana dan mudah dijangkau masyarakat. Dalam perkembangannya PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar telah menyebar ke berbagai daerah, termasuk Kabupaten Bengkulu Selatan. Di Kelurahan Masat, Kecamatan Pino, PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar menjadi salah satu lembaga pembiayaan yang paling diminati masyarakat. Hal ini tidak terlepas dari karakteristik masyarakat Pino yang sebagian besar bergerak di sektor usaha kecil seperti berdagang sembako, makanan rumahan, hasil pertanian.¹¹ Kegiatan usaha tersebut membutuhkan tambahan modal yang sifatnya cepat, ringan, dan tidak membutuhkan prosedur yang rumit. PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar hadir dengan pola pembiayaan kelompok tanpa agunan, sehingga seluruh

¹¹ Nur Khalik Razaq., *Mekanisme Pembiayaan Permodalan Nasional Madani (PNM) Dalam Pemberdayaan UMKM*, Edisi 1 (Jakarta:Menara PNM 2023) .h.145.

perempuan yang memiliki usaha dapat mengakses modal meskipun tidak memiliki aset yang dapat dijaminkan. Dalam konteks wilayah penelitian ini, layanan PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar dilaksanakan melalui PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Unit Cabang Pino Raya, Kabupaten Bengkulu Selatan. Keberadaan unit cabang tersebut merupakan bagian dari upaya PNM dalam mendekatkan layanan pembiayaan kepada masyarakat, khususnya pelaku usaha mikro, melalui pola pelayanan berbasis kelompok dan pendampingan berkelanjutan.

Dengan demikian, PNM Mekaar Unit Cabang Pino Raya menjadi bagian dari struktur operasional PNM yang berperan dalam mendukung pemberdayaan ekonomi masyarakat di wilayah penelitian. Struktur Fungsional PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Pada PT PNM Mekaar, struktur organisasi lebih ditekankan pada fungsi pendampingan lapangan. Mengingat sistem yang digunakan adalah "jemput bola", peran personil di lapangan lebih dominan dibandingkan jabatan administratif kantor⁶. Struktur utamanya meliputi:

- 1) Kepala Unit Mekaar: Bertanggung jawab penuh atas penyaluran modal di Kecamatan Pino dan pengawasan kinerja petugas lapangan.

2) Account Officer (AO): Merupakan ujung tombak lembaga yang bertugas mencari nasabah, membentuk kelompok, hingga memimpin pertemuan mingguan di rumah-rumah warga Kelurahan Masat.

3) Nasabah/Ketua Kelompok: Secara fungsional di lapangan, ketua kelompok (nasabah terpilih) berperan penting dalam mengoordinasikan anggota dalam sistem tanggung renteng.

b) Visi dan Misi PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Sebagai lembaga pemberdayaan, PNM memiliki landasan operasional sebagai berikut: Visi: Menjadi lembaga pembiayaan terkemuka dalam meningkatkan nilai tambah secara berkelanjutan bagi pelaku usaha mikro, kecil, menengah, dan koperasi (UMKM) dengan mengedepankan prinsip tata kelola perusahaan yang baik (Good Corporate Governance).¹²

Misi: 1) Menyelenggarakan layanan pembiayaan dan pemberdayaan terpadu kesejahteraan guna meningkatkan keluarga dan mendorong inklusi keuangan nasional. 2) Membangun kompetensi kewirausahaan nasabah melalui pendampingan dan pembinaan kelompok yang berkelanjutan. 3)

¹² PT Permodalan Nasional Madani, *Ekonomi Kerakyatan Berkelanjutan*, 2024 <<https://www.pnm.co.id/laporan/laporan-keberlanjutan>>.(Diakses,18 februari 2026).

Menciptakan nilai ekonomi bagi masyarakat melalui operasional yang inovatif dan profesional.

c) Tujuan dan Peran PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekar

- 1) meningkatkan akses permodalan bagi perempuan pelaku usaha mikro
- 2) memperkuat ketahanan ekonomi keluarga
- 3) mendorong kemandirian pelaku usaha
- 4) membentuk budaya menabung dan kedisiplinan angsuran
- 5) memberikan pendampingan usaha melalui pertemuan kelompok.

Proses pendaftaran dilakukan melalui pertemuan kelompok yang dipimpin oleh petugas lapangan. Pertemuan ini tidak hanya membahas pembiayaan, tetapi juga diisi dengan pendampingan usaha untuk meningkatkan kemampuan anggota dalam mengelola modal, mencatat pengeluaran, dan mengembangkan usaha. Petugas Permodalan Nasional Madani (PNM) aktif mendatangi di Kelurahan Masat, Kecamatan Pino untuk memberikan sosialisasi dan membentuk kelompok. Hal ini memudahkan masyarakat yang tinggal jauh dari pusat kota.¹³

¹³ Nur Khalik Razaq., *Mekanisme Pembiayaan Permodalan Nasional Madani (PNM) Dalam Pemberdayaan UMKM*, Edisi 1 (Jakarta:Menara PNM 2023) .h.150.

1. Mekanisme Pembiayaan PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar menggunakan sistem pembiayaan kelompok tanpa agunan. Prosesnya meliputi:

- a. Sosialisasi dan pembentukan kelompok (majelis),
- b. Survei dan pemetaan usaha calon anggota,
- c. Pendaftaran dengan persyaratan ringan (ktp, kk),
- d. Pencairan modal secara kolektif,
- e. Pertemuan mingguan untuk pembayaran angsuran dan pendampingan.

Sistem ini memudahkan nasabah sekaligus menumbuhkan rasa tanggung jawab bersama. Kehadiran petugas yang langsung turun ke lapangan menciptakan kedekatan emosional antara petugas dan nasabah, sehingga menumbuhkan rasa percaya dan membuat masyarakat merasa lebih nyaman menggunakan layanan PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar. Sistem pertemuan mingguan yang diterapkan oleh PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekar juga memiliki peran penting. Pertemuan ini membangun kedisiplinan dalam membayar angsuran, mempererat interaksi antar anggota kelompok, dan menjadi forum penting bagi petugas untuk mengetahui kondisi usaha para anggota. Dengan demikian, PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar tidak hanya berfungsi sebagai lembaga pembiayaan, tetapi juga berperan

sebagai pendamping dan pemberdaya masyarakat. Keterjangkauan persyaratan, kemudahan pencairan, pendampingan yang intens, dan kedekatan layanan menjadikan PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar sebagai lembaga pembiayaan yang sangat sesuai dengan kondisi sosial ekonomi masyarakat Kelurahan Masat, Kecamatan Pino.

D. Bank Syariah Sebagai Lembaga Pembiayaan

Bank syariah merupakan lembaga keuangan formal yang menjalankan kegiatan operasional berdasarkan prinsip-prinsip syariah yang menekankan keadilan, transparansi, serta larangan terhadap praktik riba. Bank syariah menjadi alternatif penting bagi masyarakat yang ingin menggunakan layanan keuangan sesuai prinsip Islam. Meskipun demikian, penerapannya di masyarakat pedesaan memiliki dinamika tersendiri. Perkembangan bank syariah di Indonesia dimulai sejak berdirinya Bank Muamalat Indonesia pada tahun 1992. Kehadiran bank ini menandai babak baru sistem keuangan syariah di Indonesia. Perkembangan bank syariah semakin pesat setelah terbitnya Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang memperkuat dasar hukum operasional perbankan syariah dan mendorong terbentuknya lebih banyak cabang maupun unit usaha

syariah di seluruh daerah.¹⁴ Dalam perkembangannya, bank syariah sebagai lembaga keuangan berbasis prinsip syariah terus memperluas jangkauan pelayanan pembiayaan usaha hingga ke berbagai daerah. Di wilayah Kabupaten Bengkulu Selatan,

Layanan bank syariah yang dapat diakses oleh masyarakat dalam penelitian ini adalah Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Mikro Ampera yang berlokasi di Kota Manna, Kabupaten Bengkulu Selatan. Keberadaan kantor cabang pembantu tersebut merupakan bagian dari jaringan operasional bank syariah dalam mendukung pembiayaan usaha mikro dan kecil melalui produk pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah. Dengan demikian, BSI KCP Mikro Ampera menjadi salah satu lembaga pembiayaan yang berperan dalam mendukung kegiatan ekonomi masyarakat di wilayah penelitian¹⁵.

1. Struktur Operasional Bank Syariah Indonesia (BSI)
Struktur organisasi pada Bank Syariah Indonesia yang berkaitan dengan masyarakat Kelurahan Masat berpusat pada fungsi layanan pembiayaan mikro di kantor cabang terdekat, yang terdiri dari:

¹⁴ Lailatun Nur Suyuthi, '*Dimensi Sharia Compliance Pada Operasional Bank Syariah Indonesia (BSI)*', Jiei : Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, 10.02 (2024), 1508–13.(h,13)

¹⁵ PT Bank Syariah Indonesia, '*Tinjauan Umum Pt . Bank Syariah Indonesia*', 2021, <<https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/1754/12/12>. I>.(Diakses 18 februari 2026.

- a) Branch Manager: Penanggung jawab kebijakan pemberian kredit/pembiayaan di tingkat cabang.
- b) Marketing/Micro Staff: Petugas yang melakukan survei ke lapangan untuk menilai kelayakan usaha dan mengecek keabsahan agunan (jaminan) yang diajukan masyarakat.
- c) Back Office/Admin Pembiayaan: Bagian yang memproses berkas administrasi dan akad syariah secara formal di dalam kantor bank.

2. Visi dan Misi Bank Syariah Secara umum, bank syariah memiliki orientasi yang tidak hanya mengejar profit, tetapi juga kemaslahatan umat.¹⁶:

- a) Visi: Menjadi bank syariah terdepan yang modern, inklusif, dan menjadi pusat energi ekonomi syariah di Indonesia yang memberikan kemaslahatan bagi segenap alam (Rahmatan Lil 'Alamin).
- b) Misi: Menyediakan solusi keuangan syariah yang inovatif dan kompetitif bagi seluruh masyarakat.
- c) Mendorong akselerasi sektor UMKM melalui pembiayaan berbasis bagi hasil yang adil dan transparan.
- d) Mengoptimalkan nilai-nilai syariah dalam setiap transaksi untuk membangun kepercayaan nasabah

¹⁶ PT Bank Syariah Indonesia, *'Tinjauan Umum Pt . Bank Syariah Indonesia'*, 2021, <<https://Eprints.Upj.Ac.Id/Id/Eprint/1754/12/12>. I>.(Diakses 18 februari 2026

3. Mekanisme Pembiayaan Bank Syariah Berbeda dengan lembaga non-bank, mekanisme di bank syariah lebih terstruktur secara formal dan administratif:

- a) Pengajuan dan Prosedur Dokumen: Nasabah wajib mengajukan permohonan dengan melampirkan dokumen legalitas seperti Surat Keterangan Usaha (SKU), NPWP, serta catatan laporan keuangan
- b) Analisis Kelayakan dan Jaminan: Bank melakukan survei mendalam terhadap prospek usaha nasabah. Pada umumnya, pembiayaan perbankan mensyaratkan adanya agunan atau jaminan fisik untuk memitigasi risiko.¹⁷
- c) Akad Pembiayaan :Penyaluran modal di dasarkan pada akad akad syariah tertentu :
 - 1) Murabahah: Akad jual beli dengan penambahan margin keuntungan yang disepakati.
 - 2) Mudharabah/Musarakah: Sistem bagi hasil berdasarkan porsi modal atau kerja sama usaha
- d) Monitoring dan Pelunasan: Pemantauan dilakukan secara periodik terhadap performa usaha nasabah, dengan pembayaran angsuran yang biasanya

¹⁷ Muhammad Zaki Yassir, *'Implementasi Kelayakan Penyaluran Pembiayaan Warung Mikro Untuk Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (Ukm) Pada Bank Syariah Indonesia Kc Bengkulu S. Parman 1',*.(Skripsi Universitas Islam Negeri Patmawati Sokarno Bengkulu 2021.H.19

dilakukan dalam jangka waktu bulanan melalui sistem perbankan resmi.

4. Prinsip dan Produk Pembiayaan Syariah

- a) Bebas riba,
- b) Pembagian risiko dan hasil secara adil
- c) Transaksi yang transparan,
- d) Menghindari gharar dan maysir.

5. Produk pembiayaan yang umum digunakan untuk UMKM antara lain:

- a) Murabahah (jual beli dengan margin keuntungan),
- b) Mudharabah (bagi hasil),
- c) Musyarakah (kerjasama modal),
- d) Ijarah (pembiayaan sewa).

Meskipun memiliki keunggulan tersebut, akses masyarakat Kelurahan Masat, Kecamatan Pino terhadap bank syariah masih tergolong rendah. Salah satu faktor penyebabnya adalah persyaratan administrasi yang cukup banyak, seperti adanya kewajiban memiliki surat keterangan usaha, NPWP, laporan keuangan atau catatan usaha, dan dokumen pendukung lainnya. Hal ini menjadi kendala bagi pelaku UMKM mikro di Kecamatan Pino yang sebagian besar menjalankan usaha secara tradisional dan tidak memiliki dokumen usaha resmi. Selain itu, sebagian besar produk pembiayaan bank syariah masih

mensyaratkan adanya jaminan atau agunan.¹⁸ Masyarakat di Kelurahan Masat, Kecamatan Pino yang tidak memiliki aset seperti sertifikat rumah atau tanah tentu mengalami kesulitan memenuhi ketentuan tersebut.

Proses pencairan yang lebih panjang karena adanya survei dan analisis kelayakan usaha juga menjadi hambatan, terutama bagi pelaku usaha kecil yang membutuhkan modal cepat untuk memenuhi kebutuhan operasional harian. Aspek lain yang turut berpengaruh adalah minimnya pemahaman masyarakat terhadap akad-akad syariah. Banyak pelaku UMKM yang belum familiar dengan konsep margin, bagi hasil, atau skema pembiayaan lain yang digunakan bank syariah. Keterbatasan informasi dan literasi ini membuat masyarakat ragu untuk mengakses pembiayaan syariah meskipun secara prinsip mereka menginginkannya. di Kelurahan Masat, Kecamatan Pino, kantor bank syariah tidak berada langsung di wilayah kecamatan sehingga masyarakat harus pergi ke pusat kabupaten untuk mengurus administrasi. Bagi sebagian masyarakat yang tinggal jauh dari pusat kota, hal ini menjadi kendala tambahan dalam mengakses layanan pembiayaan. Dengan berbagai tantangan tersebut, pembiayaan bank syariah cenderung lebih diminati oleh

¹⁸ Suyuthi. 'Dimensi Sharia Compliance Pada Operasional Bank Syariah Indonesia (BSI) Jiei: Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam', 10.02 (2024)115(h.15.)

pelaku usaha yang memiliki usaha lebih besar dan memenuhi persyaratan administratif.

E. Kerangka Berpikir Penelitian

Titik tolak penelitian ini dimulai dari aktor ekonomi, yaitu para perempuan pelaku UMKM mandiri di Kelurahan Masat yang membutuhkan suntikan modal kerja harian untuk keberlangsungan usaha mikro mereka (seperti pedagang manisan, penjual sayur, dan bumbu masak). Dalam memenuhi kebutuhan modal tersebut, aktor dihadapkan pada dua opsi lembaga keuangan penyeimbang yang beroperasi di wilayah Kabupaten Bengkulu Selatan, yaitu PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar dan Bank Syariah. Kedua lembaga ini menawarkan atribut produk yang bertolak belakang:

1. PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar menawarkan keunggulan berupa inklusi keuangan mikro yang sangat fleksibel: persyaratan hanya KTP/KK, tanpa agunan material, dan petugas lapangan langsung mendatangi lokasi nasabah melalui Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM).
2. Bank Syariah menawarkan keunggulan moral-keagamaan berupa pembiayaan yang bersih dari unsur riba dan sesuai dengan syariat Islam. Namun, terikat aturan perbankan formal yang ketat seperti kewajiban menyertakan jaminan fisik (agunan) dan jarak

geografis kantor yang cukup jauh dari pemukiman warga Masat.

3. Proses Kalkulasi analisis Teori Pilihan Rasional: Masyarakat Kelurahan Masat dipandang sebagai subjek ekonomi yang logis. Menggunakan Teori Pilihan Rasional James S. Coleman, aktor akan melakukan kalkulasi sadar dengan menimbang *cost* (biaya transaksi, jarak, kerumitan birokrasi, penyediaan jaminan) dan *benefit* (kecepatan cair, kemudahan akses). Di sinilah Teori Inklusi Keuangan bekerja memperjelas bahwa produk mikro yang responsif cenderung lebih memikat bagi masyarakat pedesaan prasejahtera daripada aturan perbankan yang kaku.
4. Output Akhir (Teori Preferensi Terungkap): Hasil akhir dari proses kalkulasi rasional tersebut melahirkan tindakan nyata yang membentuk Preferensi Masyarakat. Berdasarkan Teori preferensi dari Paul A. Samuelson, kecenderungan masyarakat Kelurahan Masat yang lebih dominan memilih mendaftar menjadi nasabah PT PNM Mekaar menunjukkan secara objektif bahwa bagi skala usaha ultra mikro di pedesaan, atribut kemudahan prosedur tanpa agunan fisik serta efisiensi waktu ("jemput bola") dinilai memiliki kemanfaatan (*utility*) yang lebih tinggi dan mendesak dibandingkan

pemenuhan aspek formal keagamaan yang ditawarkan oleh Bank Syariah.

Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual Penelitian

