

Analisis Minat Masyarakat Dalam Memilih Bank Mekaar Dibandingkan Bank Syariah Sebagai Sumber Pembiayaan Usaha Mikro Studi Kasus di Desa Gerisak Semanggeleng, Kecamatan Sakra Barat

Nora Susilawati ^{1*}, Hikmatul Hidayati MZ ², Fathurrazak ³

^{1,2,3} Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Hamzanwadi Pancor, Indonesia.

Email: nrasslwti@gmail.com ¹, hidayatihikmahmz88@gmail.com ², Fathurrazak1989@gmail.com ³

Histori Artikel:

Dikirim 3 November 2025; Diterima dalam bentuk revisi 20 November 2025; Diterima 15 Januari 2026; Diterbitkan 1 Februari 2026. Semua hak dilindungi oleh Lembaga Otonom Lembaga Informasi dan Riset Indonesia (KITA INFO dan RISET) – Lembaga KITA.

Suggested citation:

Susilawati, N., MZ, H. H., & Fathurrazak, F. (2026). Analisis Minat Masyarakat Dalam Memilih Bank Mekaar Dibandingkan Bank Syariah Sebagai Sumber Pembiayaan Usaha Mikro Studi Kasus di Desa Gerisak Semanggeleng, Kecamatan Sakra Barat. *JEMSI (Jurnal Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntansi)*, 12(1), 479-487. <https://doi.org/10.35870/jemsi.v12i1.5827>.

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang memengaruhi minat masyarakat dalam memilih Bank Mekaar dibandingkan Bank Syariah sebagai lembaga pembiayaan usaha mikro. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif, di mana data dikumpulkan melalui wawancara mendalam, observasi langsung, dan dokumentasi terhadap pelaku usaha mikro di Desa Gerisak Semanggeleng. Analisis data dilakukan melalui tiga tahapan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa masyarakat lebih berminat terhadap Bank Mekaar karena proses pengajuan pembiayaan yang mudah, tidak memerlukan agunan, serta pencairan dana yang cepat. Faktor kemudahan dan kecepatan pelayanan menjadi pertimbangan utama bagi pelaku usaha mikro yang membutuhkan modal secara praktis dan segera. Sebaliknya, rendahnya minat terhadap Bank Syariah disebabkan oleh kurangnya sosialisasi, pemahaman masyarakat yang terbatas terhadap sistem bagi hasil, serta anggapan bahwa prosedur di bank syariah lebih rumit dan memakan waktu. Pembiayaan yang diberikan oleh Bank Mekaar terbukti membantu masyarakat dalam menambah modal, memperluas usaha, serta meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa kemudahan prosedur, kecepatan pelayanan, dan rendahnya intensitas sosialisasi dari pihak Bank Syariah menjadi faktor dominan yang memengaruhi keputusan masyarakat dalam memilih Bank Mekaar sebagai sumber pembiayaan usaha mikro.

Kata Kunci: Minat Masyarakat; Bank Mekaar; Bank Syariah; Pembiayaan; Usaha Mikro.

Abstract

The purpose of this study is to identify the factors that influence public interest in choosing Bank Mekaar compared to Islamic Banks (Bank Syariah) as a source of micro-business financing. This research employs a qualitative method with a descriptive approach, where data were collected through in-depth interviews, direct observations, and documentation of micro-entrepreneurs in Gerisak Semanggeleng Village. Data analysis was carried out through three stages: data reduction, data display, and conclusion drawing. The findings reveal that people are more interested in Bank Mekaar because of its simple loan application process, absence of collateral requirements, and fast fund disbursement. The ease and efficiency of services are key factors for micro-entrepreneurs who need quick access to capital. In contrast, the low interest in Islamic banks is mainly due to the lack of socialization, limited public understanding of the profit-sharing system, and the perception that Islamic bank procedures are more complex and time-consuming. Financing from Bank Mekaar has proven beneficial in helping people increase their capital, expand their businesses, and improve household income. Therefore, it can be concluded that procedural simplicity, service speed, and limited outreach from Islamic banks are the main factors influencing people's preference for Bank Mekaar as a source of micro-business financing.

Keyword: Public Interest; Bank Mekaar; Islamic Bank; Financing; Micro Business.

1. Pendahuluan

Perkembangan lembaga keuangan mikro (LKM) telah menjadi komponen esensial dalam upaya pengentasan kemiskinan di berbagai negara berkembang, termasuk Indonesia. LKM memainkan peran yang sangat penting dalam menyediakan akses keuangan bagi masyarakat berpenghasilan rendah, terutama di daerah pedesaan. Seiring dengan diperkenalkannya Undang-Undang No. 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro, yang memberikan landasan hukum bagi operasional LKM di Indonesia, sektor ini telah mengalami perkembangan yang signifikan. Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) juga memberikan definisi yang jelas terkait dengan ketiga jenis usaha tersebut. Usaha Mikro, misalnya, merujuk pada usaha produktif yang dimiliki oleh individu atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria tertentu, sedangkan Usaha Kecil dan Menengah merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan tidak berafiliasi dengan usaha lebih besar (Lailani *et al.*, 2025). Dalam upaya mendorong pemberdayaan masyarakat, khususnya bagi kelompok berpenghasilan menengah ke bawah dan pelaku UMKM, dibutuhkan dukungan keuangan yang adaptif dari berbagai lembaga keuangan. Selama ini, pelaku UMKM sering menghadapi kendala dalam mengakses pendanaan dari lembaga keuangan formal. Untuk mengatasi hambatan ini, berbagai lembaga keuangan, baik yang berbentuk bank maupun non-bank, telah berkembang dan menyediakan layanan pembiayaan serta pemberdayaan ekonomi masyarakat. Lembaga-lembaga ini dikenal sebagai lembaga keuangan mikro (LKM), yang hadir sebagai solusi pembiayaan bagi pelaku usaha mikro, termasuk Bank Mekar dan Bank Syariah. PNM Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (PNM Mekaar) merupakan salah satu layanan pinjaman modal yang ditujukan kepada perempuan prasejahtera pelaku UMKM, yang diluncurkan pada tahun 2015 (Linda Yuni Ritonga, 2021). Meskipun nasabah PNM Mekaar umumnya memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam berusaha, mereka sering kali terhambat oleh keterbatasan akses pembiayaan modal kerja, yang menyebabkan keterampilan mereka tidak dapat dimaksimalkan. Kendala-kendala ini mencakup formalitas yang rumit, skala usaha yang terbatas, dan ketiadaan agunan. Untuk mengatasi masalah tersebut, PNM Mekaar menerapkan sistem kelompok tanggung renteng, yang diharapkan dapat mengurangi kesenjangan akses pembiayaan dan memungkinkan nasabah untuk mengembangkan usaha mereka guna mencapai kesejahteraan keluarga yang lebih baik. Di sisi lain, Bank Syariah menawarkan produk pembiayaan yang berlandaskan prinsip-prinsip syariah, yakni tanpa bunga (riba), sehingga menjadi pilihan bagi masyarakat yang menginginkan transaksi keuangan yang sesuai dengan nilai agama Islam. Perbankan Syariah memiliki peran strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi Indonesia, khususnya dalam pengembangan dan pemberdayaan UMKM. Secara langsung maupun tidak langsung, perbankan syariah mendukung UMKM untuk menjaga kestabilan perekonomian, menyerap tenaga kerja, serta mengembangkan dunia usaha (Arita & Raflis, 2022).

Mengingat pentingnya UMKM dalam pengembangan perekonomian di Indonesia, serta potensi UMKM sebagai cikal bakal tumbuhnya usaha besar, sektor ini seharusnya mendapatkan perhatian lebih dari pemerintah, investor, serta pelaku UMKM itu sendiri dan pihak perbankan. Perbankan syariah berperan sebagai perantara keuangan yang mendistribusikan dana dari pihak yang memiliki kelebihan dana kepada pihak yang membutuhkan melalui sumber pendanaan yang efisien, sehingga dapat mendorong sektor-sektor ekonomi dan mempercepat pertumbuhan ekonomi. Selain itu, perbankan syariah juga turut berperan dalam menarik investor luar negeri ke Indonesia, dengan adanya berbagai peluang investasi syariah (Arita & Raflis, 2022). Pembiayaan merupakan aspek yang sangat penting dalam pengembangan usaha mikro, terutama di daerah pedesaan. Akses yang mudah, cepat, dan sesuai dengan kebutuhan menjadi pertimbangan utama bagi masyarakat dalam menjalankan dan mengembangkan usaha mereka. Di Desa Gerisak Semanggeleng, terdapat kecenderungan masyarakat yang lebih memilih Bank Mekar sebagai sumber pembiayaan usaha mikro, jika dibandingkan dengan Bank Syariah. Fenomena ini menarik untuk diteliti lebih lanjut, mengingat kedua lembaga keuangan ini memiliki sistem dan pendekatan yang berbeda dalam memberikan layanan pembiayaan (Setiawan & Ningsih, 2022). Keputusan masyarakat untuk memilih Bank Mekar mencerminkan adanya minat yang memengaruhi proses pengambilan keputusan mereka. Namun, hingga saat ini, belum ada penelitian yang secara khusus mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor yang menyebabkan kecenderungan ini.

RESEARCH ARTICLE

Faktor-faktor seperti kemudahan prosedur, kedekatan sosial, kebutuhan modal yang mendesak, atau faktor lainnya, perlu ditelusuri lebih lanjut melalui pendekatan empiris. Selain itu, penting untuk memahami bagaimana faktor-faktor tersebut berkontribusi terhadap keputusan masyarakat dalam memilih Bank Mekar sebagai lembaga pembiayaan. Kajian ini juga bertujuan untuk mengevaluasi sejauh mana pembiayaan yang diberikan oleh Bank Mekar memberikan dampak terhadap perkembangan dan keberlanjutan usaha mikro yang dijalankan oleh masyarakat di desa tersebut (Rahmadani & Fitriana, 2023). Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor yang menyebabkan masyarakat Desa Gerisak Semanggeleng lebih memilih Bank Mekar dibandingkan dengan Bank Syariah sebagai sumber pembiayaan usaha mikro. Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai preferensi masyarakat dalam memilih lembaga pembiayaan, serta dampaknya terhadap keberhasilan usaha mikro di pedesaan. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan strategi keuangan mikro yang lebih responsif terhadap karakteristik lokal masyarakat desa.

2. Tinjauan Pustaka

Beberapa penelitian sebelumnya telah mengkaji faktor-faktor yang memengaruhi masyarakat dalam memilih lembaga pembiayaan mikro, khususnya dalam konteks program PNM Mekar dan pembiayaan syariah. Penelitian-penelitian tersebut memberikan gambaran awal mengenai perilaku masyarakat, meskipun belum secara spesifik membandingkan Bank Mekar dengan Bank Syariah di lingkungan pedesaan, yang menjadi fokus dalam penelitian ini. Salah satu penelitian yang relevan adalah penelitian Vina (2022), yang berjudul *Analisis Faktor yang Mempengaruhi Masyarakat Desa Mata Wolasi Memilih Pembiayaan pada Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Syariah Cabang Laeya Kabupaten Konawe Selatan*. Penelitian ini menunjukkan empat faktor utama yang memengaruhi keputusan masyarakat dalam memilih pembiayaan pada PNM Mekaar Syariah, yakni: (1) faktor kebutuhan (33%), (2) faktor sosial (13%), (3) faktor pengalaman (34%), dan (4) faktor agama (20%). Selain itu, pemanfaatan modal yang diperoleh dari pembiayaan PNM Mekaar Syariah digunakan oleh nasabah untuk: (a) membangun usaha (17%), (b) memperluas atau mengembangkan usaha (23%), dan (c) kebutuhan konsumtif (60%) (Aini & Maika, 2022).

Penelitian Vina menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif dengan metode pengumpulan data melalui kuesioner, yang kemudian dianalisis secara statistik. Penelitian ini bersifat kuantitatif verifikatif dan fokus pada identifikasi faktor-faktor seperti kebutuhan, sosial, pengalaman, dan agama dalam pemilihan PNM Mekaar Syariah. Meskipun memberikan wawasan tentang faktor-faktor yang memengaruhi pilihan pembiayaan, penelitian ini kurang menggali aspek psikologis atau sosial secara mendalam. Penelitian ini berbeda secara signifikan, baik dalam jenis maupun metode penelitian. Menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode studi kasus, penelitian ini memungkinkan peneliti untuk menggali lebih dalam latar belakang sosial, pengalaman emosional, dan preferensi masyarakat. Secara teoretis, penelitian ini menggabungkan beberapa teori, di antaranya: Teori Perilaku Konsumen, Theory of Planned Behavior (TPB), Trust Theory, AIDA Model, dan Teori Minat. Gabungan teori-teori ini memberikan analisis yang lebih komprehensif dan multidimensi. Penelitian ini juga dilakukan di Desa Gerisak Semanggeleng dan membandingkan dua lembaga pembiayaan, yakni Bank Mekar dan Bank Syariah, serta menelusuri dampak pembiayaan terhadap keberlanjutan usaha mikro suatu aspek yang tidak dijelaskan dalam penelitian Vina (Ilyana, Purna, & Friantoro, 2022). Penelitian lain yang relevan dilakukan oleh Sarmila et al. (2024), yang berjudul *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Mekaar PT. PNM dan KUR BSI di Desa Suro Ilir Kepahiang*. Penelitian ini mengidentifikasi lima faktor yang memengaruhi keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan dari PNM Mekaar: (1) faktor proses pengajuan, (2) faktor pelayanan karyawan, (3) faktor adanya bonus, (4) faktor agunan, dan (5) faktor waktu pencairan dana. Sementara itu, faktor-faktor yang memengaruhi keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan KUR BSI adalah: (1) faktor bunga atau nisbah, dan (2) faktor kebutuhan. Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan kuantitatif dan menggunakan kuesioner yang melibatkan 15 narasumber.

RESEARCH ARTICLE

Jenis penelitian ini bersifat kuantitatif komparatif karena membandingkan Mekaar PNM dan KUR BSI. Fokus utama penelitian ini terbatas pada faktor-faktor teknis, seperti proses pengajuan, pelayanan karyawan, bonus, agunan, bunga, dan waktu pencairan (Rizky, Hayati, & Ruzky, 2024). Sebaliknya, penelitian ini mengadopsi pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode studi kasus, yang memungkinkan pemahaman lebih dalam terhadap pengalaman subjektif masyarakat dalam memilih lembaga keuangan. Metodologi yang digunakan melibatkan wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi, memberikan data yang lebih kontekstual jika dibandingkan dengan hanya menggunakan kuesioner. Penelitian ini juga mendalami faktor-faktor sosial, psikologis, dan norma-norma yang membentuk minat masyarakat, serta menganalisisnya melalui berbagai teori yang lebih kompleks: TPB, Trust Theory, AIDA Model, dan Teori Minat. Penelitian ini tidak hanya membandingkan Bank Mekar dengan Bank Syariah, tetapi juga mengevaluasi dampak keberlanjutan usaha mikro, suatu aspek yang tidak menjadi fokus dalam penelitian Sarmila dkk. Dengan demikian, penelitian ini menawarkan pendekatan yang lebih kaya baik dari segi metodologi maupun substansi, serta memberikan kebaruan dalam hal teori yang digunakan. Selanjutnya, penelitian oleh Muhammad Subhan (2022) dalam jurnal ilmiah multidisiplin berjudul *Faktor-faktor yang Menyebabkan Nasabah Memilih Pembiayaan di PT Permodalan Nasional Madani (PNM) terhadap Peningkatan UMKM di Desa Karya Mukti* mengungkapkan bahwa literasi keuangan yang baik dan persyaratan kredit yang mudah mempengaruhi minat masyarakat untuk memilih pembiayaan dari PNM. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian deskriptif eksplanatif dan berfokus pada pengaruh literasi keuangan terhadap pemilihan PNM sebagai lembaga pembiayaan. Survei dilakukan terhadap masyarakat di Desa Karya Mukti (Irma Nursa'adah, 2022).

Namun, penelitian ini lebih mengutamakan aspek kuantitatif dan kurang mendalami faktor-faktor sosial dan psikologis yang mendasari keputusan masyarakat dalam memilih lembaga pembiayaan. Berbeda dengan itu, penelitian ini mengadopsi pendekatan kualitatif deskriptif yang lebih mendalam, dengan fokus pada sikap, norma sosial, dan kepercayaan yang berperan sebagai faktor pembentuk minat melalui teori perilaku konsumen, TPB, Trust Theory, AIDA Model, dan teori minat. Selain itu, penelitian ini juga dilakukan di Desa Gerisak Semanggeleng, membandingkan dua lembaga pembiayaan dengan pendekatan yang berbeda, yaitu konvensional dan syariah. Penelitian ini tidak hanya menganalisis faktor psikologis dalam memilih lembaga keuangan, tetapi juga membahas dampak pembiayaan terhadap perkembangan usaha mikro, yang tidak dijelaskan dalam penelitian Subhan. Penelitian oleh Mardiana (2019) dengan judul *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Masyarakat Memilih Pembiayaan di PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Cabang Kota Bengkulu* menyatakan bahwa masyarakat di Bengkulu memilih pembiayaan dari PNM karena mereka merasa bantuan tersebut sangat membantu dalam membuka atau mengembangkan usaha. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif dengan fokus pada penerapan akad-akad syariah di PNM dan persepsi masyarakat terhadap prinsip syariah. Penelitian ini lebih menekankan pada aspek pandangan keagamaan dan kurang membahas faktor-faktor perilaku atau psikologis. Berbeda dengan itu, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan teori yang lebih komprehensif, seperti teori perilaku konsumen, TPB, AIDA, dan Trust Theory. Dengan demikian, analisis yang dilakukan lebih mendalam, tidak hanya melihat aspek formal dari akad, tetapi juga faktor sosial, emosional, dan psikologis yang memengaruhi keputusan masyarakat dalam memilih lembaga pembiayaan. Penelitian oleh Bakhtiar & Nur Afni (2021) dengan judul *Dampak Program Mekaar oleh PT. PNM terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Desa Alitta Kabupaten Pinrang* menunjukkan bahwa pembiayaan Mekaar memberikan dampak positif bagi nasabah yang menggunakan modal untuk membangun dan mengembangkan usaha mereka, seperti berjualan makanan, galon isi ulang, dan sebagainya. Pembiayaan ini terbukti membantu usaha-usaha mikro untuk berkembang dan memberikan hasil yang positif bagi nasabah (Yukissa, 2021).

3. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Pendekatan ini dipilih untuk memahami secara mendalam fenomena sosial yang terjadi di masyarakat, khususnya terkait dengan minat masyarakat Desa Gerisak Semanggeleng dalam memilih Bank Mekar dibandingkan dengan Bank Syariah sebagai lembaga pembiayaan usaha mikro. Pendekatan kualitatif memungkinkan peneliti untuk menggali makna, alasan, dan pertimbangan di balik perilaku masyarakat secara holistik melalui interaksi langsung dengan subjek penelitian. Dengan demikian, pendekatan ini lebih tepat digunakan untuk memperoleh pemahaman yang lebih luas mengenai dinamika sosial yang terjadi. Selain itu, penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus, yang difokuskan pada satu lokasi dengan karakteristik sosial, budaya, dan ekonomi yang khas. Melalui studi kasus, peneliti dapat mengungkap faktor-faktor lokal yang berpengaruh terhadap keputusan masyarakat dalam memilih lembaga keuangan. Studi kasus juga memberikan ruang bagi peneliti untuk menganalisis konteks secara lebih mendalam dan memahami kompleksitas situasi yang memengaruhi perilaku masyarakat dalam memilih lembaga pembiayaan (Moleong, 2022).

Dalam proses pengumpulan data, penelitian ini mengandalkan tiga teknik utama, yaitu wawancara mendalam (in-depth interview), observasi, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan secara semi-struktural terhadap masyarakat yang menjadi nasabah pembiayaan di Bank Mekar, guna memperoleh data primer yang autentik dan kontekstual. Pendekatan semi-struktural memungkinkan fleksibilitas dalam menggali informasi mendalam mengenai faktor-faktor yang memengaruhi pilihan mereka. Sementara itu, observasi dilakukan untuk melihat secara langsung kondisi sosial, ekonomi, dan interaksi masyarakat dengan lembaga keuangan yang mereka pilih. Teknik dokumentasi digunakan untuk melengkapi temuan lapangan dengan mengumpulkan data sekunder dari berbagai sumber, seperti literatur, arsip, foto, dan dokumen lainnya yang relevan. Kombinasi dari ketiga teknik ini memberikan dasar yang kuat bagi peneliti untuk memperoleh gambaran yang utuh dan valid mengenai objek yang diteliti (Rizky Fadilla & Ayu Wulandari, 2023). Adapun sumber data dalam penelitian ini terbagi menjadi dua jenis, yakni data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung melalui wawancara dan observasi terhadap masyarakat Desa Gerisak Semanggeleng, sementara data sekunder dikumpulkan dari bahan pustaka, penelitian terdahulu, serta dokumen yang relevan. Data yang terkumpul kemudian dianalisis menggunakan model analisis interaktif Miles dan Huberman, yang terdiri dari tiga tahap utama: reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan dan verifikasi. Proses analisis dilakukan secara berkesinambungan untuk memastikan akurasi dan konsistensi temuan yang diperoleh. Dengan pendekatan ini, diharapkan hasil penelitian dapat memberikan gambaran mendalam mengenai faktor-faktor yang memengaruhi pilihan masyarakat terhadap Bank Mekar dan dampaknya terhadap keberlanjutan usaha mikro mereka (Nugroho et al., 2025).

4. Hasil dan Pembahasan

4.1 Hasil

Berdasarkan hasil penelitian lapangan yang melibatkan wawancara, observasi, dan dokumentasi, ditemukan bahwa minat masyarakat Desa Gerisak Semanggeleng dalam memilih Bank Mekar dibandingkan dengan Bank Syariah sangat dipengaruhi oleh kemudahan prosedur dan kecepatan proses pencairan dana. Para pelaku usaha mikro di desa ini menilai bahwa Bank Mekar lebih responsif dan praktis jika dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya. Sebagaimana diungkapkan oleh informan pertama, Ibu Hur, ia memilih Bank Mekar karena proses pengajuannya yang cepat dan tidak rumit, hanya memerlukan KTP dan KK tanpa persyaratan tambahan yang sering kali dianggap memberatkan. Pernyataan serupa juga disampaikan oleh Ibu Muslihan, yang menekankan bahwa Bank Mekar lebih cepat tanggap dan proses pencairan dananya tidak bertele-tele.

RESEARCH ARTICLE

Kemudahan ini menjadi daya tarik utama bagi masyarakat untuk menggunakan jasa Bank Mekar, sementara Bank Syariah dianggap kurang dikenal dan kurang aktif menjangkau masyarakat setempat (Lalu Ali Hasan Hilalludin, 2025). Selain faktor kemudahan dan kecepatan, aspek kedekatan emosional dan sosial antara petugas Bank Mekar dan masyarakat juga berperan penting dalam meningkatkan minat masyarakat. Sebagian besar informan mengungkapkan bahwa petugas Bank Mekar sering turun langsung ke lapangan untuk menawarkan pembiayaan, bahkan datang ke rumah-rumah warga, sehingga menimbulkan rasa percaya dan keterikatan sosial. Ibu Ida, salah satu informan, menyatakan bahwa masyarakat cenderung memilih Bank Mekar karena mereka sudah terbiasa dan merasa lebih nyaman dengan pelayanan yang cepat serta komunikasi yang mudah. Meskipun pernah ada petugas Bank Syariah yang datang menawarkan produk pembiayaan, tidak ada warga yang berminat karena mereka sudah lebih dahulu terikat dengan Bank Mekar. Hal ini menunjukkan bahwa kedekatan sosial dan pengalaman empiris masyarakat menjadi faktor yang sangat memengaruhi keputusan mereka dalam memilih lembaga pembiayaan (S. H. Hilalludin *et al.*, 2025). Dari segi dampak, pembiayaan yang diberikan oleh Bank Mekar terbukti membantu pelaku usaha mikro dalam menjaga keberlangsungan dan pengembangan usaha mereka. Sebagian besar informan menyatakan bahwa dana pinjaman digunakan untuk menambah modal dalam membeli barang dagangan, memperluas usaha, atau meningkatkan stok kebutuhan usaha. Meskipun tidak semua mengalami peningkatan pendapatan yang signifikan, pembiayaan tersebut mampu memperbaiki stabilitas ekonomi keluarga. Seperti yang disampaikan oleh Ibu Hur dan Ibu Ida, hasil dari usaha yang dijalankan setelah memperoleh pembiayaan cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan biaya pendidikan anak. Ibu Muslihan juga menambahkan bahwa meskipun usahanya tidak berkembang pesat, pinjaman dari Bank Mekar membuat aset usahanya bertambah dan lebih fleksibel dalam menghadapi fluktuasi harga pasar. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan dari Bank Mekar memberikan kontribusi signifikan terhadap pergerakan ekonomi masyarakat, meskipun dalam skala mikro dan sederhana (H. Hilalludin, Alfi, & Nisa, 2025).

4.2 Pembahasan

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi di lapangan, minat masyarakat Desa Gerisak Semanggeleng dalam memilih Bank Mekar dibandingkan Bank Syariah sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor utama, termasuk kecepatan layanan, kemudahan prosedur, serta kebutuhan ekonomi yang mendesak. Kecepatan layanan menjadi salah satu faktor yang dominan, di mana masyarakat menilai Bank Mekar lebih responsif dan efisien dalam proses pengajuan dan pencairan dana. Proses administrasi yang sederhana dan cepat, hanya membutuhkan KTP dan KK tanpa persyaratan tambahan yang memberatkan, membuat masyarakat lebih memilih Bank Mekar sebagai sumber pembiayaan usaha mikro mereka. Sebaliknya, Bank Syariah dianggap memiliki prosedur yang lebih kompleks dan lambat, karena melibatkan pemeriksaan kelayakan usaha, penilaian agunan, dan persyaratan dokumen yang lebih ketat. Hal ini menyebabkan persepsi bahwa Bank Syariah kurang tanggap terhadap kebutuhan mendesak para pelaku usaha mikro (Hilalludin, 2025). Dari perspektif teori perilaku konsumen, kecepatan layanan yang ditawarkan Bank Mekar dapat dijelaskan melalui Theory of Planned Behavior (TPB), di mana masyarakat merasa lebih mudah mengakses pembiayaan yang cepat dan tanpa hambatan besar, yang pada gilirannya meningkatkan niat mereka untuk memilih lembaga tersebut. Selain itu, kemudahan prosedur administratif yang diterapkan Bank Mekar juga menjadi faktor penting, terutama bagi masyarakat desa yang memiliki tingkat pendidikan menengah ke bawah. Bank Mekar menawarkan proses yang lebih sederhana, tanpa memerlukan agunan, hanya dengan membawa KTP, KK, dan bukti kegiatan usaha. Kepraktisan ini membuat masyarakat merasa lebih nyaman dan percaya diri, tidak perlu menghadapi birokrasi panjang yang sering kali ditemukan di lembaga perbankan formal (Fajriansyah & Hilalludin, 2025). Ini sesuai dengan konsep *perceived behavioral control* dalam TPB, yang menunjukkan bahwa individu lebih cenderung memilih alternatif yang mudah dilakukan dan tidak memberatkan. Di sisi lain, faktor ekonomi juga memegang peranan penting. Banyak pelaku usaha kecil di desa yang membutuhkan modal cepat untuk memenuhi kebutuhan harian mereka, seperti membeli bahan dagangan. Bank Mekar menjadi pilihan utama karena dapat memberikan pembiayaan cepat dengan prosedur yang tidak rumit, memenuhi kebutuhan ekonomi yang mendesak tanpa hambatan yang berarti.

RESEARCH ARTICLE

Hal ini menunjukkan keputusan yang diambil oleh masyarakat lebih bersifat pragmatis dan rasional, mengutamakan solusi cepat dan efektif untuk kebutuhan mereka (Yenti, 2023). Kebutuhan ekonomi yang mendesak juga berperan sebagai dorongan utama dalam membentuk minat terhadap Bank Mekar, menjadikannya sebagai "penolong ekonomi" bagi sebagian masyarakat. Faktor lainnya adalah kurangnya sosialisasi dan edukasi dari pihak Bank Syariah. Sebagian besar masyarakat mengaku tidak memahami dengan jelas mekanisme dan manfaat sistem bagi hasil, serta jenis akad dalam pembiayaan syariah. Kondisi ini menyebabkan adanya kesenjangan informasi antara lembaga dan masyarakat. Sebaliknya, Bank Mekar dianggap lebih unggul dalam membangun komunikasi langsung dan memberikan pemahaman yang lebih jelas kepada nasabah. Keberhasilan ini tercermin dalam teori AIDA (Attention, Interest, Desire, Action), di mana Bank Mekar berhasil menarik perhatian masyarakat dengan pendekatan langsung dan komunikasi yang mudah dipahami, yang kemudian memunculkan ketertarikan dan keinginan untuk menjadi nasabah (Putri, 2022). Secara keseluruhan, minat masyarakat terhadap Bank Mekar dipengaruhi oleh faktor kecepatan pelayanan, kemudahan prosedur, dan respons yang cepat terhadap kebutuhan ekonomi mereka, sementara rendahnya minat terhadap Bank Syariah lebih disebabkan oleh kurangnya sosialisasi dan prosedur yang dianggap rumit. Fenomena ini menegaskan bahwa keputusan masyarakat tidak hanya dipengaruhi oleh pertimbangan rasional, tetapi juga oleh pengalaman emosional dan persepsi sosial, di mana kedekatan sosial dan pelayanan yang tanggap menjadi faktor yang lebih dominan daripada pertimbangan ideologis semata (Sudiro & Daryanto, 2025).

5. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Desa Gerisak Semanggeleng, dapat disimpulkan bahwa masyarakat cenderung lebih memilih Bank Mekar dibandingkan dengan Bank Syariah sebagai sumber pembiayaan usaha mikro. Faktor utama yang mempengaruhi pilihan ini adalah kemudahan prosedur, kecepatan pencairan dana, serta kurangnya sosialisasi dari pihak Bank Syariah. Bank Mekar dianggap lebih mudah diakses karena tidak memerlukan agunan dan proses pengajuannya yang sederhana, sehingga sangat membantu masyarakat yang membutuhkan modal dalam waktu singkat. Sebaliknya, pembiayaan di Bank Syariah dipersepsikan lebih rumit, karena melibatkan prosedur administrasi yang panjang dan pencairan dana yang lebih lambat. Selain itu, kurangnya pemahaman masyarakat mengenai konsep sistem bagi hasil dalam pembiayaan syariah juga menyebabkan mereka memilih lembaga pembiayaan yang sudah dikenal dan lebih terpercaya di lingkungan mereka. Dampak pembiayaan yang diberikan oleh Bank Mekar terhadap pelaku usaha mikro di Desa Gerisak Semanggeleng menunjukkan hasil yang positif dan signifikan. Sebagian besar responden melaporkan bahwa dana pinjaman digunakan untuk menambah stok barang dagangan, memperluas usaha, dan meningkatkan pendapatan keluarga. Pembiayaan ini juga terbukti membantu menjaga stabilitas ekonomi rumah tangga dan memberikan peluang bagi masyarakat untuk mengembangkan usaha kecil mereka secara mandiri. Meskipun peningkatan ekonomi yang terjadi masih berskala kecil, keberadaan Bank Mekar memberikan kontribusi nyata terhadap pertumbuhan sektor usaha mikro di masyarakat pedesaan. Berdasarkan hasil penelitian ini, disarankan agar Bank Mekar tetap mempertahankan sistem pelayanan yang cepat, mudah, dan efisien, karena faktor-faktor tersebut merupakan daya tarik utama bagi masyarakat dalam memilih lembaga pembiayaan. Sementara itu, Bank Syariah diharapkan lebih aktif dalam melakukan sosialisasi kepada masyarakat, terutama di daerah pedesaan, dengan menggunakan bahasa yang sederhana dan mudah dipahami agar masyarakat memperoleh pemahaman yang lebih jelas mengenai konsep dan manfaat pembiayaan berbasis syariah. Pemerintah Desa Gerisak Semanggeleng juga diharapkan dapat berperan aktif dalam mendukung peningkatan akses permodalan masyarakat melalui kerja sama dengan lembaga keuangan yang ada. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk memperluas cakupan wilayah penelitian serta menggunakan pendekatan yang lebih variatif guna memperkaya dan memperkuat hasil temuan, serta menelusuri faktor-faktor lain yang memengaruhi keputusan masyarakat dalam memilih lembaga pembiayaan, baik dari aspek sosial, ekonomi, maupun budaya.

6. Referensi

- Aini, I. M. N., & Maika, M. R. (2022). Strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Lantabur Tebuireng Sidoarjo. *SYARIKAT: Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah*, 5(2), 128–142.
- Aisyah, S. (2025). Pengaruh fear of missing out (FOMO) dan flexing terhadap penggunaan pinjaman online dengan literasi keuangan sebagai variabel moderasi (Studi empiris pada generasi Z di Kabupaten Banyumas).
- Al Musawwa, M. A., & Hanifah, L. (2023). Strategi Pemasaran Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Haji Dan Umroh Ib Pada Btn Syariah Kcps Gresik. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 6(2), 669-684. [https://doi.org/10.25299/jtb.2023.vol6\(2\).15201](https://doi.org/10.25299/jtb.2023.vol6(2).15201).
- Amelia, F., Kamalludin, K., & Syarah, M. M. (2020). Peran media baru dalam kegiatan Hijrah Fest. *Komunika: Journal of Communication Science and Islamic Dakwah*, 4(1), 1. <https://doi.org/10.32832/komunika.v4i1.4874>.
- Arita, E., & Raflis, R. (2022). Comparison analysis of financial performance of Sharia and conventional banking (2015–2019). *MJBE (Malaysian Journal of Business and Economics*, 9(2), 72–78. <https://doi.org/10.51200/mjbe.v9i2.3931>.
- Asiva, N. R. (2015). *Pendidikan diniyah formal pusat kaderisasi ulama toleran*.
- Destiana, R. T. (2019). Analisis perbandingan tingkat kesehatan bank syariah devisa dan non devisa menggunakan metode RGEC (Risk Profile, Good Corporate Governance, Earnings, Capital). (Studi pada Bank BNI Syariah dan Bank BCA Syariah periode 2013-2017). Skripsi, Malang.
- Fajriansyah, R., & Hilalludin, H. (2025). Merajut masa depan umat: Pengembangan pendidikan Islam. 2(1), 495–505.
- Hakim, A. R., & Hayati, F. (2022). Puasa meningkatkan daya tahan tubuh melalui proses autofagi.
- Haris. (2021). Analisis penerapan financial technology. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952, Vol. 7.
- Hilalludin, H. (2025). Anak muda, media sosial, dan agama yang cair: Fenomenologi hijrah digital di Indonesia. 5(1), 1–23. <https://doi.org/10.20885/millah.vol22.iss1.art6.1>.
- Hilalludin, H., Alfi, L., & Nisa, Z. (2025). Penerapan praktik anti riba dalam keuangan Islam: Studi kasus di PT. Kredit Tanpa Riba (KRTABA) Lombok Timur. 2(1), 8–17.
- Hilalludin, S. H., Hilalludin, S., Sekolah Tinggi, Ilmu Tarbiyah, Madani Yogyakarta, Universitas Alma, & Ata Yogyakarta. (2025). Kesetaraan akses pendidikan teknologi tantangan dan peluang di Indonesia dan dunia. 1(1), 44–56.
- Humaero, A., Masruron, M., & Andriani, Y. (2025). Pengaruh Kemudahan, Keamanan, dan Kepercayaan terhadap Minat Nasabah Menggunakan Fitur Berbagi-Ziswaf pada Mobile Banking BSI. *R/GGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 4(3), 6681-6686.

RESEARCH ARTICLE

- Ilyana, S., Purna, F. P., & Friantoro, D. (2022). Islamic financial literacy and its effects on intention to use Islamic bank. *Ihtifaz: Journal of Islamic Economics, Finance, and Banking*, 4(2). <https://doi.org/10.12928/ijefb.v4i2.2622>.
- Irma, N. (2022). *Analisis perbandingan tingkat kesehatan bank syariah dengan bank konvensional menggunakan metode RGEC*. Skripsi. Banyuwangi: 2022.
- Lailani, A. I., Hasanah, N. A., Meilia, D. P., & Fauzi, A. (2025). Strategi pemasaran inovatif untuk meningkatkan minat masyarakat terhadap produk tabungan di BTN kantor cabang syariah Jember. *Jurnal Penelitian Nusantara*, 1(3), 442–448.
- Lalu, A. H., & Hilalludin, H. (2025). Integrasi nilai syariah dalam ekonomi digital dan gaya hidup Muslim kontemporer. 1(1), 55–66.
- Linda, Y. R. (2021). Peran mahasiswa perbankan syariah dalam sosialisasi perbankan syariah di SMK Kota Padangsidimpuan.
- Martinis, W. F. (2020). Peran mahasiswa jurusan perbankan syariah IAIN Batusangkar dalam sosialisasi perbankan syariah kepada keluarga. *Block Caving – A Viable Alternative?* 21(1), 1–9.
- Mi'raj, N. (2024). Credit risk analysis on TikTok Paylater services in the perspective of Sharia Maqashid: Case study of Paok Lombok village communities, 1–17.
- Moleong, L. J. (2022). *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Nugroho, H., Hilalludin, S., Sekolah Tinggi, Ilmu Tarbiyah, Madani Yogyakarta, & Universitas Alma. (2025). Analisis efektivitas pembiayaan murabahah terhadap pemberdayaan UMKM di Indonesia. 1(1), 31–41.
- Rahmadani, S., & Fitriana, D. (2023). Pengaruh harga, promosi, dan kualitas layanan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia. *Jurnal Ekonomi Syariah dan Keuangan Islam*, 11(2), 150–163.
- Rizky, F., Annisa, A., & Wulandari, P. A. (2023). Literature review analisis data kualitatif: Tahap pengumpulan. *Mitita Jurnal Penelitian*, 1(3), 34–46.
- Rizky, M., Hayati, I., & Ruzky, U. D. (2024). Pengaruh keamanan layanan terhadap keputusan penggunaan QRIS Bank Syariah bagi mahasiswa Fakultas Agama Islam UMSU. *Kriyan: Journal of Management and Sharia Business*, 1(1). <https://doi.org/10.30983/kriyan.v1i1.6522>.
- Setiawan, A., & Ningsih, R. (2022). Literasi keuangan syariah dan religiusitas terhadap intensi menabung di Bank Syariah. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam*, 9(1). <https://doi.org/10.20885/jeki.vol9.iss1.art5>.
- Wulandari, D. R. (2021). Pengaruh perceived ease of use, perceived effectiveness, feature availability dan keamanan terhadap minat nasabah dalam menggunakan mobile banking BSI di Kota Malang.
- Zohri, M. H. H. (2025). Ekonomi Islam masa kini: Antara regulasi, gaya. 1(1), 33–44. <https://doi.org/10.61553/abjoiec.v1i1.22.3>.