

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

UMKM atau Usaha Mikro Kecil Menengah dalam kondisi saat ini dinilai mempunyai peran yang sangat esensial di dalam memberikan dukungan pada kelancaran proses pertumbuhan ekonomi yang khususnya ada di daerah kawasan Indonesia. Banyaknya jumlah pelaku UMKM yang berhasil tersebar ada di berbagai bagian sektor ekonomi Indonesia, maka diketahui mengacu pada data terbaru telah berhasil mencakup 66 juta, atau 99,99% dari banyaknya total pelaku usaha, berada dalam kondisi strategis saat ini karena eksistensinya yang dinilai kian dominan atau terlihat banyaknya memberikan dukungan dalam perekonomian yang ada di Indonesia, dimana hal ini ditunjukkan dengan banyaknya jumlah industri yang besar ada di setiap sektor bagian ekonomi, dan juga berhasil dinilai mempunyai kekuatan atau potensi yang besar sebagai kegiatan usaha yang membutuhkan begitu banyaknya penyerapan tenaga kerja (Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia, 2023).

Bali adalah salah satu provinsi yang melihat peningkatan yang signifikan dalam UMKM, dengan data yang ditunjukkan bahwa kegiatan usaha mikro yang berhasil mencapai angka 98,68% dan juga memperlihatkan bahwa daya serap tenaga kerja datanya telah mencapai angka 89%, meskipun diketahui dalam data kontribusi PDB hanya berhasil menunjukkan perolehan angka mencapai 37,8%. Dijelaskan bahwa kegiatan usaha sektor UMKM juga berhasil melakukan penyerapan 117 juta pekerja, atau data ini dinilai mencapai 97% dari daya serap

tenaga kerja dalam dunia usaha yang ada dalam saat ini. Hal tersebut terlihat pada peningkatan jumlah UMKM per tahunnya yang dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1.1
Perkembangan Jumlah UMKM Di Kabupaten Buleleng

No	Sektor	Tahun 2019	Tahun 2020	Tahun 2021	Tahun 2022	Tahun 2023
1	Perdagangan	26.998	27.713	42.337	44.143	48.043
2	Industri Pertanian	3.447	2.510	6.433	6.819	8.121
3	Industri Non-Pertanian	2.436	2.436	2.866	3.063	3.754
4	Aneka Jasa	1.671	1.715	2.853	3.191	6.450
	Total	34.552	34.374	54.489	57.216	66.368

Sumber: Dinas Perdagangan, Perindustrian, Koperasi, UMKM Kabupaten Buleleng, 2023

Berdasarkan tabel tersebut, perkembangan jumlah UMKM meningkat per tahunnya hingga pada tahun 2023 banyaknya UMKM meningkat menjadi 66.368 unit usaha. Peningkatan jumlah UMKM juga terjadi di wilayah Kecamatan Gerokgak yang dapat diperhatikan lebih jelaskan dalam Tabel 1.2.

Tabel 1.2
Jumlah UMKM per Kecamatan

No	Kecamatan	Tahun					Jumlah
		2019	2020	2021	2022	2023	
1	Tejakula	120	99	100	372	696	1387
2	Busungbiu	71	55	43	188	601	958
3	Seririt	69	41	0	564	1999	2673
4	Banjar	95	34	37	491	653	1310
5	Buleleng	153	115	69	2408	1984	4729
6	Kubutambahan	45	24	19	347	469	904
7	Sukasada	106	59	37	930	746	1878
8	Sawan	83	83	27	446	551	1190
9	Gerokgak	144	284	292	1043	1676	3439
	Jumlah	886	794	624	6789	9375	18468

Sumber: Dinas Perdagangan, Perindustrian, Koperasi, UMKM Kabupaten Buleleng, 2023

Merujuk pada Tabel 1.2 yang dipaparkan di bagian atas tersebut, maka berhasil diketahui bahwa UMKM yang keberadaannya ada di kecamatan Gerokgak mengalami peningkatan yang cukup drastis sejak tahun 2022 hingga pada tahun 2023 terdapat 1.676 unit usaha. UMKM di wilayah kecamatan gerokgak memiliki jumlah terbesar ketiga setelah kecamatan Buleleng dan Seririt. Daya tahan UMKM dalam fluktuasi perekonomian dunia terbukti telah teruji mampu bertahan dalam kondisi saat ini di dalam menghadapi situasi krisis ekonomi yang telah berlangsung tepatnya pada tahun 1998 dan juga adanya situasi krisis akan ekonomi global yang telah sebelumnya berlangsung tepatnya pada tahun 2008. Selain itu, maka juga berhasil diketahui bahwa UMKM yang berhasil posisinya mampu bertahan dalam situasi yang berada pada masa pandemi Covid-19 ialah yang mampu melakukan berbagai macam cara dengan inovasi dan juga strategi pemasaran yang pelaksanaannya dilakukan dengan metode secara online.

UMKM di masa pandemi mampu posisinya bertahan dan juga bahkan mampu tumbuh pada saat berhasilnya mempunyai sumber daya manusia yang secara tertentu ahli atau cakap dalam memanfaatkan teknologi digital yang ada dalam masa saat ini jika dibandingkan dengan kegiatan usaha sektor industri lain yang tidak mampu beroperasi lagi, hasil penelitian menjelaskan sebanyak 5,9% mengalami pertumbuhan positif dan sebanyak 3,8% UMKM mengalami kenaikan omzet (Afifah, 2023). Pertumbuhan kuantitas UMKM yang semakin meningkat, maka telah berhasil dinilai mempunyai kekuatan atau potensi yang pada akhirnya mampu memberikan kontribusi yang lebih besar pada dukungan kemajuan perekonomian yang ada di kawasan Indonesia, namun dalam kondisi seperti saat

ini diketahui begitu banyak UMKM yang masih menghadapi rintangan atau permasalahan dalam urusan terkait permodalan.

Dalam menunjang keberlanjutan usaha, peran lembaga perbankan sangat dibutuhkan oleh pelaku UMKM untuk memperoleh modal usaha. Sistem keuangan setiap negara terdiri dari lembaga perbankan, dimana dinilai sebagai media atau tempat melakukan kegiatan penyimpanan uang yang dilakukan oleh tiap-tiap individu, lembaga/perusahaan swasta, lembaga/perusahaan milik negara, bahkan juga dilakukan oleh organisasi/lembaga pemerintah dengan jumlah yang berlainan sesuai dengan tujuan. Bank dinilai sebagai salah satu lembaga yang memberikan berbagai macam bentuk pelayanan untuk memenuhi apa yang menjadi keinginan dan juga menjadi kebutuhan tiap individu atau kelompok yang secara langsung ini menyangkut atau berhubungan dengan pembiayaan dan juga lembaga ini mampu memberikan kemudahan pembayaran bagi semua kegiatan sektor ekonomi yang dilakukan dengan cara melalui kegiatan perkreditan dan juga dapat dilakukan dengan berbagai layanan yang ditawarkan.

Diketahui bahwa yang menjadi salah satu bentuk usaha atau upaya yang dilakukan oleh perbankan dalam memberikan bantuan dan juga sekaligus ini membuktikan telah memberikan dukungan pada perkembangan perekonomian negara ialah dengan cara mampu memahami perilaku dan kebutuhan serta juga keinginan atau harapan dari kalangan masyarakat dalam hal pembiayaan. Saat ini, telah ditemukan begitu banyak program dan juga produk yang ditawarkan oleh lembaga perbankan seperti produk simpanan yang digunakan untuk melakukan kegiatan investasi masa depan, pinjaman untuk keperluan rumah tangga, sampai pemberian modal bagi pelaku usaha. Modal yang dimiliki oleh para pelaku UMKM,

pada umumnya berasal dari modal yang dimiliki secara pribadi maupun modal yang diperoleh dari dukungan para keluarganya.

Banyak pelaku usaha yang masih menggunakan uang pribadi dan tidak pernah mendapat kredit dari lembaga keuangan dengan berbagai alasan, seperti persepsi bahwa usaha kecil tidak layak untuk didanai dengan adanya resiko kredit yang tinggi, ketidakanggupan UMKM dalam memenuhi jaminan dan suku bunga yang tinggi, dan kurangnya pengetahuan pelaku usaha akan skim permodalan (Ardiyanti, 2021). Namun, para pelaku UMKM seringkali memiliki modal yang terbatas dan tidak mencukupi untuk mengembangkan bisnis mereka. Akibatnya, mereka perlu mendapatkan dana tambahan untuk membeli barang, meningkatkan jangkauan pemasaran, mempekerjakan lebih banyak orang, atau memperluas bisnis yang dapat mereka peroleh dengan kredit dari lembaga perbankan.

Dalam kondisi saat ini, dapat diketahui hampir semua kegiatan usaha sektor yang berhubungan secara langsung dengan sektor keuangan memerlukan dukungan adanya layanan bank, maka dalam hal ini pihak lembaga perbankan memperlihatkan kontribusinya lewat adanya peran penting yang diberikan dalam mendukung perkembangan ekonomi negara ini. Diketahui bahwa yang menjadi salah satu peran atau fungsi utama yang diberikan oleh lembaga bank ialah melakukan kegiatan penerimaan sejumlah simpanan dalam bentuk giro, dan deposito, seta juga dalam bentuk tabungan dari masyarakat umum. Diketahui bahwa dalam hal ini lembaga bank juga dikenal sebagai media atau tempat yang digunakan atau dimanfaatkan oleh sebagian orang yang posisinya sedang memerlukan adanya dukungan tambahan modal dengan keputusan melakukan kegiatan meminjam uang, atau dalam hal ini dinilai sebagai kegiatan kredit.

Dijelaskan bahwa lembaga bank juga memiliki fungsi atau menunjukkan perannya sebagai media atau tempat yang dapat dimanfaatkan oleh sebagian besar masyarakat untuk melakukan kegiatan menukar uang, melakukan kegiatan memindahkan sejumlah uang, atau juga dipakai untuk melakukan proses menerima berbagai macam setoran dan juga pembayaran, seperti melakukan proses pembayaran biaya listrik, air, dan telepon, serta juga biaya-biaya lainnya.

Lembaga bank dalam hal ini juga berhasil dinilai sebagai salah satu lembaga perantara jasa keuangan (*financial intermediary*) yang menunjukkan peran untuk melakukan kegiatan pengumpulan sejumlah dana dari kalangan masyarakat umum dengan adanya harapan bahwa sejumlah dana yang diperoleh ini selanjutnya mampu dipakai untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan yang belum disediakan oleh lembaga negara maupun lembaga swasta (Ilyas, 2019). Terdapat dua kategori bank yang berlandaskan pada harga yakni Bank konvensional dan Bank Syariah. Cara menentukan harga merupakan salah satu perbedaan utama antara kedua jenis bank ini, baik ini dilakukan pada harga jual maupun juga dilakukan pada harga beli. Bank konvensional dalam hal ini menggunakan Tingkat suku bunga sebagai acuan atau panduan dalam melakukan proses penentuan harga, sedangkan untuk lembaga bank syariah bergantung pada konsep Islam yang secara langsung membahas tentang kerja sama dalam bentuk skema yang akan melakukan proses pembagian hasil, dimana ini telah mencakup hasil berupa untung dan juga hasil berupa rugi.

Mengacu pada Peraturan Bank Indonesia Nomor 2/8/PBI/2000, maka lembaga

Bank Syariah telah dijelaskan dalam hal ini untuk selanjutnya dijadikan sebagai Bank Umum yang sebagaimana dimaksud secara langsung dijelaskan dalam Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 yang berkaitan tentang Perbankan,

seperti yang sebelumnya telah dilakukan perubahan dengan mengacu pada Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998, yang melakukan kegiatan dengan berlandaskan pada prinsip atau pedomanan Syariat Islam, dimana dalam hal ini juga berhasil mencakup adanya Unit Usaha Syariah dan juga Kantor Cabang Bank Asing yang melaksanakan serangkaian kegiatan dengan berlandaskan pada pedoman atau prinsip Syariat Islam (Rivai, 2010).

Selanjutnya dijelaskan dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 yang secara langsung membahas tentang Perbankan Syariah Bab 1 Pasal 1 dan Ayat 7 memberikan pernyataan bahwa lembaga Bank Syariah dinilai sebagai lembaga bank yang melakukan serangkaian kegiatan usahanya dengan berpacu atau berpedoman pada kaidah atau prinsip syariah. Dijelaskan dalam hal ini juga bahwa lembaga Bank Syariah telah berhasil mencakup adanya lembaga Bank Umum Syariah dan juga lembaga Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (Fahmi, 2014).

Kalangan masyarakat saat ini diketahui telah banyak yang memilih melakukan kegiatan pembiayaan atau melakukan kegiatan mengajukan pinjaman untuk dipergunakan memenuhi kebutuhan hidupnya melalui perbankan syariah, dimana hal ini dilakukam sebab eksistensi lembaga perbankan syariah yang sudah mulai dikenal masyarakat dan telah diatur dalam Undang-Undang. Disamping itu, pembiayaan yang dilakukan pada lembaga perbankan syariah yang berlandaskan atas prinsip bagi hasil dan juga diketahui tanpa bunga telah dinilai lebih mampu menguntungkan oleh kalangan masyarakat. Selain menghimpun dana dan layanan jasa keuangan lainnya, banyak lembaga perbankan syariah yang saat ini fokus pada pembiayaan ritel sebagai strategi untuk menghadapi persaingan agar produk dan

jasa yang ditawarkan unik dan menasar segmen yang berbeda dari perbankan konvensional.

Salah satu lembaga perbankan syariah yang menyediakan fasilitas pembiayaan bagi masyarakat prasejahtera di pedesaan maupun di perkotaan yaitu Bank Tabungan Pensiunan (BTPN) Syariah. Dijelaskan bahwa lembaga BTPN Syariah dinilai sebagai salah satu lembaga bank umum syariah yang ada ke-12 pada saat setelah berhasil melalui proses pemisahan (*spin off*) unit usaha syariah dari pihak PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk, yang mana lembaga bank ini memiliki maksud atau bertujuan untuk melakukan peningkatan kualitas hidup pada kalangan masyarakat dengan cara pemberian kemudahan akan layanan pembiayaannya. Fasilitas pembiayaan ini diperuntukkan bagi masyarakat prasejahtera yang membutuhkan modal untuk menjalankan usahanya tanpa adanya agunan dengan syarat mudah dan proses cepat dengan akad murabahah, sehingga pelaku UMKM lebih berminat terhadap pembiayaan ini.

UMKM, khususnya di wilayah kecamatan Gerokgak seringkali mengalami keterbatasan akses pada lembaga keuangan formal, BTPN Syariah sebagai bank yang fokus pada inklusi keuangan menawarkan pembiayaan berbasis syariah (sistem keuangan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam) yang dapat menjadi pilihan tepat bagi pengusaha kecil yang merasa kurang nyaman dengan sistem keuangan konvensional. Dalam hal ini, keputusan dalam memilih pembiayaan di BTPN Syariah dapat didorong oleh keyakinan agama serta preferensi untuk menggunakan layanan pembiayaan sesuai syariat Islam. BTPN Syariah dinilai sebagai salah satu lembaga berstatus sebagai perbankan syariah yang masuk dalam penilaian memberikan berbagai macam pelayanan secara fleksibel, dimana segala bentuk

transaksi pembiayaan dapat dilakukan secara langsung antara petugas dengan nasabah, karena petugas datang secara langsung menemui nasabah prasejahtera termasuk nasabah yang berada di daerah terpencil untuk mengajukan pembiayaan dengan jangka waktu pembayaran angsuran yang cukup fleksibel juga yakni 2 (dua) minggu sekali. Selain itu, BTPN Syariah juga menyediakan pelatihan keuangan sederhana bagi UMKM selaku nasabah agar dapat menjalankan usahanya sehingga dapat berkembang dan berkelanjutan melalui program dayanya. Melalui hal ini, nasabah selaku pelaku UMKM akan merasa didukung secara holistik dalam pengeolaan usahanya.

Dijelaskan bahwa segala proses pembiayaan yang dilakukan oleh lembaga BTPN Syariah akan diperuntungkan bagi para kalangan nasabah yang telah terbukti melakukan kegiatan usaha, hal ini dilakukan agar mampu selaras dengan visi yang selalu dijalankan oleh lembaga BTPN Syariah untuk dengan segenap hati memberikan bantuan dan juga sekaligus dukungan pada kalangan masyarakat prasejahtera produktif agar dapat selanjutnya menciptakan adanya keuangan inklusif.

Dijelaskan bahwa yang menjadi salah satu produk pembiayaan yang dapat dipakai dalam memberikan bantuan dan juga sekaligus dukungan pada para pelaku usaha yang posisinya ada pada menengah kebawah, masyarakat prasejahtera, maupun juga diberikan pada kalangan masyarakat cukup sejahtera ialah dengan melaksanakan program Tepat Pembiayaan Syariah yang dalam hal ini tanpa mengharapkan adanya pemberian jaminan dengan memegang tujuan utama yang wajib direalisasikan ialah memberikan kesejahteraan pada para pelaku UMKM yang terutama mengincar para kalangan ibu rumah tangga. Dijelaskan bahwa

Program Tepat Pembiayaan Syariah ini sangat mampu dirasakan bantuan dan juga manfaatnya oleh para kalangan ibu rumah tangga untuk dipakai meningkatkan taraf hidupnya dengan cara diberikan peluang atau kesempatan dalam menjalankan kegiatan usaha mikro, kecil, maupun juga kegiatan usaha menengah yang dianggap menjadi sumber pendapatan para nasabah tersebut.

BTPN Syariah umumnya memiliki Mobile Marketing Syariah (MMS) yang menghubungkan antara petugas dengan nasabah di setiap wilayah kecamatannya. Kecamatan Gerokgak merupakan salah satu wilayah yang telah menerima fasilitas pembiayaan dari BTPN Syariah. Berdasarkan data dari laporan kinerja MMS Gerokgak pada tahun 2024, jumlah data nasabah yang telah melakukan pembiayaan ialah dengan data berhasil mencapai 1.080 orang. Adapun data jumlah nasabah yang memanfaatkan program pembiayaan di lembaga BTPN Syariah yang secara langsung dipaparkan pada Tabel 1.3.

TABEL 1.3
Laporan Kinerja Individu MMS Gerokgak, MMS Seririt, dan MMS Buleleng

Kode	MMS	Disbursement			Outstanding	
		Actual MTD	Act+ Pipe	Actual YTD	Bulan Lalu	Actual
W1987	MMS GEROKGAK	262 (120.1%)	262	1,407 (93.2%)	3,387	3,370
W1960	MMS SERIRIT	375 (89.1%)	375	2,948 (101,8%)	6,570	6,572
W1987	MMS BULELENG	640 (99.7%)	640	4,358 (98.8%)	9,956	9,957
Kode	MMS	NOC	MACET		RR	
			Last	Now	Last	Now
W1987	MMS GEROKGAK	1,080	50	48	97.1%	97.5%
W1960	MMS SERIRIT	2,283	73	80	97.7%	97.6%

Kode	MMS	NOC	MACET		RR	
			Last	Now	Last	Now
W1987	MMS BULELENG	3,366	123	150	97.5%	97.5%

Sumber: Data Diolah, 2024

Berdasarkan data tersebut, jumlah nasabah aktif yaang dapat dilihat dari *Number of Customers* (NOC) yang melakukan pembiayaan pada BTPN Syariah di MMS Gerokgak cukup banyak yaitu sejumlah 1.080 nasabah. Disamping banyaknya jumlah nasabah pembiayaan aktif tersebut, masih terdapat pelaku usaha yang tidak melakukan pembiayaan karena berbagai alasan, seperti kesulitan dalam mengakses modal, pengelolaan usaha yang masih tradisional sehingga memunculkan persepsi bahwa usahanya belum layak untuk memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan, dan juga hal ini dipicu oleh kualitas sumber daya manusia yang saat ini banyak ditemukan belum memadai. Hal inilah yang juga dinilai bahwa selain hanya memanfaatkan modal pribadi, maka juga ditemukan begitu banyaknya para pelaku usaha yang beralih melakukan pembiayaan pada lembaga yang tidak resmi dan belum pasti keamanannya.

Berdasarkan data laporan kinerja di atas, dapat diamati data MTD (*Month to Date*) yang menggambarkan tingkat penyaluran pembiayaan bulanan MMS (*Mobile Marketing Syariah*) Gerokgak lebih tinggi dibandingkan MMS (*Mobile Marketing Syariah*) Seririt dan MMS (*Mobile Marketing Syariah*) Bueleng. Hal ini menunjukkan tingginya penyerapan pembiayaan oleh nasabah selaku UMKM wilayah Gerokgak yang dapat mencerminkan kebutuhan dan motivasi UMKM untuk mendapatkan dana guna mendukung usaha. Data ini menunjukkan minat yang besar terhadap pembiayaan BTPN Syariah. Meskipun YTD (*Year to Date*) yang menggambarkan Tingkat penyaluran pembiayaan per tahun MMS (*Mobile*

Marketing Syariah) Gerokgak memiliki persentase lebih rendah dibandingkan MMS (*Mobile Marketing Syariah*) Seririt dan MMS (*Mobile Marketing Syariah*) Buleleng, namun dengan persentase MTD (*Month to Date*) MMS (*Mobile Marketing Syariah*) Gerokgak, hal ini masih dalam rentang wajar dan masih menunjukkan adanya peningkatan konsisten dalam penyaluran pembiayaan. Selanjutnya terdapat data *Outstanding* yang menggambarkan pembiayaan belum terbayar dari MMS (*Mobile Marketing Syariah*) Gerokgak menunjukkan penurunan dari sebelumnya sejumlah 3,387 juta menjadi 3,370 juta. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah mampu mengurangi beban tunggakan angsuran secara perlahan. Hal ini juga menunjukkan kemampuan nasabah dalam melunasi atau mengelola pembiayaannya yang dapat disebabkan oleh faktor pembiayaan yang terstruktur dan pendampingan dari BTPN Syariah.

Berdasarkan data diatas, jumlah pembiayaan macet (*Non-Performing Loan*) nasabah menunjukkan adanya penurunan di MMS (*Mobile Marketing Syariah*) Gerokgak. Meskipun sedikit, namun nasabah tetap berusaha menjaga kelangsungan pembiayaan agar tetap mendapatkan kepercayaan dari petugas BTPN Syariah dan tetap mendapatkan pembiayaan dengan nominal yang lebih besar. Selain itu, data *Retention Rate* (RR) yang menggambarkan jumlah nasabah dalam keputusan untuk tetap bertahan, MMS (*Mobile Marketing Syariah*) Gerokgak mengalami peningkatan dibandingkan dengan MMS (*Mobile Marketing Syariah*) Seririt dan MMS (*Mobile Marketing Syariah*) Buleleng. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah merasa nyaman dengan fasilitas pembiayaan dari BTPN Syariah yang membuat mereka tetap bertahan menggunakan pembiayaan. Loyalitas ini dapat disebabkan karena kemudahan akses, persyaratan mudah, pelayanan yang baik, maupun pendekatan berbasis syariah.

Berdasarkan observasi awal selama magang, beberapa fenomena telah teramati dan menjadi dasar dalam penelitian ini, diantaranya: UMKM kecamatan Gerokgak khususnya usaha kecil merasa kesulitan mengakses modal pada bank konvensional

dengan persyaratan ketat dan dengan jaminan sehingga pelaku usaha tersebut memilih alternatif pembiayaan di BTPN Syariah yang menawarkan pembiayaan tanpa adanya jaminan dengan syarat mudah; preferensi terhadap pembiayaan berbasis syariah menjadi motivasi pelaku usaha memilih BTPN Syariah terutama karena prinsip keuangan yang bebas riba dan sesuai dengan keyakinan pelaku usaha yang beragama islam; pelaku usaha merasa didukung secara menyeluruh untuk mengembangkan usahanya melalui pelatihan usaha dan keuangan dari BTPN Syariah; kepercayaan terhadap BTPN Syariah berdasarkan pengalaman nasabah sebelumnya yang menjadi motivasi pelaku usaha memilih pembiayaan ini; pengaruh komunitas atau jaringan sosial seperti keluarga, teman, atau kelompok; serta terdapat kecenderungan UMKM untuk bergantung pada satu sumber pembiayaan karena telah terpercaya dan merasa nyaman.

Masyarakat selaku pelaku yang melakukan kegiatan usaha, maka dinilai telah mempunyai cara pandang atau pemikiran dan juga sifat yang berlainan dalam menentukan atau juga mengambil keputusan, sehingga tujuan dan juga motivasi yang dipunyai oleh tiap-tiap pelaku usaha dalam menentukan dan juga sekaligus memilih pembiayaan dinilai telah mempunyai acuan atau tolak ukur yang pastinya tidak sama.

Hasil dari melakukan riset yang dibuktikan oleh Aisyah & Arif (2023) telah menjelaskan faktor yang dinilai mampu memicu atau sekaligus memberikan efek pengaruh pada para nasabah dalam menentukan dan juga memafaatkan program pembiayaan yang dilakukan pada lembaga keuangan syariah diantaranya merujuk pada aspek pengetahuan dan juga menyangkut pada kesadaran yang dipunyai. Kesadaran dalam hal ini berhasil dinilai sebagai adanya pemahaman yang dipunyai

oleh para nasabah yang menyangkut atau mengenai layanan dan juga produk syariah yang telah tersedia, sehingga hal inilah yang dinilai mampu memicu atau bahkan selanjutnya mampu mempengaruhi keputusan yang akan diambil oleh masyarakat dalam menentukan dan juga memanfaatkan pembiayaan di BTPN Syariah. Dijelaskan bahwa juga dalam hal ini, maka pengetahuan yang wajib dimiliki atau dibentuk ialah hal-hal yang berkaitan dengan produk pembiayaan syariah, kesadaran, dan keinginan atau minat, serta juga pelanggan.

Berbeda dengan hasil riset dari Wardana & et al (2021) yang berhasil memberikan pembuktian bahwa pengetahuan berpengaruh dengan arahnya yang secara tidak signifikan pada keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan pada lembaga syariah. Selain itu, hasil riset dari Hasanah (2017) menjelaskan bahwa faktor-faktor yang dinilai mampu memicu atau dengan secara langsung mempengaruhi nasabah dalam memilih pembiayaan pada lembaga bank syariah diantaranya ialah mencakup aspek kepercayaan yang ada pada UMKM yang mengarah pada Lembaga Keuangan Syariah dapat melakukan segala kegiatan operasionalnya dengan selaras pada apa yang telah menjadi standar operasional berlandaskan pada kaidah atau prinsip syariah, pelayanan yang baik terhadap UMKM juga mempengaruhi keputusan nasabah, tingkat pengembalian hasil dan kesesuaian hukum syariah juga menjadi tolak ukur nasabah dalam memilih pembiayaan syariah.

Hasil temuan yang berhasil diteliti oleh Rahman (2024) maka memberikan pembuktian hasil bahwa faktor yang mencakup budaya, sosial, dan pribadi serta juga mencakup psikologis mampu mendorong atau memberikan motivasi pada para nasabah dalam menentukan dan juga memilih pembiayaan pada lembaga keuangan

syariah. Faktor budaya dalam hal ini mencakup kelompok kebudayaan, agama, ras, dan letak geografis, serta juga hal-hal sebagainya. Faktor pribadi selanjutnya mencakup adanya usia, pekerjaan, gaya hidup, dan tahap siklus hidup, serta juga mencakup aspek-aspek sebagainya. Faktor sosial selanjutnya dalam hal ini berhasil mencakup adanya kelompok acuan, keluarga, dan lingkungan sekitar, serta juga mencakup keadaan atau status sosial. Sedangkan faktor psikologis terdiri dari motivasi, memori, pengetahuan, dan persepsi. Motivasi UMKM dalam keputusan memilih pembiayaan berbeda-beda karena setiap nasabah memiliki pemikiran tujuan berbeda yang mempengaruhi keputusan.

Kesenjangan yang terdapat dalam penelitian ini diantaranya masih relatif sedikit studi yang fokus secara khusus pada motivasi UMKM untuk memilih pembiayaan di BTPN Syariah, terdapat kesenjangan penelitian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi nasabah, terdapat kesenjangan dalam riset yang tampak mengenai pengaruh yang diberikan oleh faktor-faktor non-finansial seperti mencakup nilai keagamaan, dan nilai kepercayaan, serta juga mencakup keberlanjutan. Terdapat kesenjangan penelitian mengenai persepsi pengalaman nasabah secara langsung terhadap produk pembiayaan BTPN Syariah.

Merujuk pada hal yang sudah dipaparkan tersebut, maka pihak penulis melaksanakan riset dengan mengangkat judul ialah “Mengungkap Motivasi UMKM dalam Keputusan untuk Menggunakan Fasilitas Pembiayaan BTPN Syariah (Studi pada Nasabah BTPN Syariah Gerokgak)” untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor yang memotivasi UMKM dalam keputusan menggunakan fasilitas pembiayaan BTPN Syariah.

1.2 Identifikasi Masalah

Merujuk pada penjelasan latar belakang yang dijelaskan di awal, maka selanjutnya dapat didefinisikan beberapa masalah yang ditemukan dalam pelaksanaan riset ini, ialah:

1. Masih ditemukan begitu banyaknya UMKM yang memiliki kondisi yang memperlihatkan kesulitan dalam mengakses pembiayaan pada bank konvensional karena beberapa faktor, hal ini mendorong UMKM mencari alternatif pembiayaan lain;
2. Masih ditemukan begitu banyaknya UMKM yang belum mengetahui konsep dan juga apa saja keuntungan atau manfaat dari pembiayaan syariah, termasuk produk yang ditawarkan BTPN Syariah. Ini mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih untuk menggunakan atau tidak menggunakan pembiayaan BTPN Syariah;
3. Terdapat berbagai aspek atau faktor yang dinilai mampu memicu atau bahkan dengan secara langsung mempengaruhi keputusan dari para nasabah dalam memanfaatkan berbagai jenis layanan dan juga fasilitas pembiayaan di BTPN Syariah, namun juga diketahui juga masih belum jelas mana diantara faktor-faktor tersebut yang dinilai paling berpengaruh atau paling memotivasi keputusan nasabah;
4. UMKM mungkin memiliki persepsi resiko yang berbeda-beda dalam menggunakan fasilitas pembiayaan di BTPN Syariah sehingga perlu adanya riset yang lebih mendalam mengenai hal ini.

1.3 Pembatasan Masalah

Dalam melakukan riset, sangat penting untuk menentukan batasan masalah yang dipakai acuan agar ruang lingkup penelitian dengan mudahnya dibatasi, sehingga untuk selanjutnya akan dapat memudahkan dalam menyajikan pembahasan dan juga hasil yang didapatkan dengan tanpa terlalu luas cakupannya dan juga tanpa menyimpang dari apa yang menjadi tujuan awal yang telah disusun. Dengan sebab inilah, maka pelaksanaan riset ini akan berfokus hanya pada motivasi UMKM dalam mengambil keputusan menggunakan fasilitas pembiayaan di BTPN Syariah. Penelitian ini fokus pada nasabah yang telah memiliki usaha di wilayah kecamatan Gerokgak, karena di wilayah tersebut telah banyak UMKM yang mendapat fasilitas pembiayaan dari BTPN Syariah.

1.4 Rumusan Masalah

Merujuk pada penjelasan latar belakang dan identifikasi masalah yang dijelaskan di awal, maka selanjutnya ditemukan beberapa rumusan masalah dalam pelaksanaan riset ini, ialah:

1. Apa saja yang menjadi faktor-faktor yang turut serta dapat memotivasi UMKM untuk selanjutnya memilih fasilitas pembiayaan di BTPN Syariah?
2. Bagaimanakah strategi yang menjadi landasan oleh BTPN Syariah dalam menarik minat nasabah menggunakan fasilitas pembiayaan di BTPN Syariah?
3. Bagaimana dampak penggunaan fasilitas pembiayaan BTPN Syariah terhadap perkembangan dan keberlanjutan usaha UMKM?

1.5 Tujuan Penelitian

Merujuk pada penjelasan rumusan masalah yang dijelaskan di awal, maka selanjutnya dijelaskan beberapa tujuan penelitian yang ditemukan dalam pelaksanaan riset ini, ialah:

1. Untuk dipakai dalam mengetahui apa saja yang menjadi faktor-faktor yang turut serta dapat memotivasi UMKM untuk selanjutnya memilih fasilitas pembiayaan di BTPN Syariah;
2. Untuk dipakai dalam mengetahui bagaimanakah strategi yang menjadi landasan oleh BTPN Syariah dalam menarik minat nasabah menggunakan fasilitas pembiayaan di BTPN Syariah;
3. Untuk dipakai dalam mengetahui mengetahui bagaimanakah dampak penggunaan fasilitas pembiayaan BTPN Syariah terhadap perkembangan dan keberlanjutan usaha UMKM.

1.6 Manfaat Penelitian

Dalam pelaksanaan riset ini, maka adapun manfaat yang diharapkan dapat merujuk pada hasil penelitian ini, dimana manfaat ini mencakup baik secara teoritis maupun juga secara praktis dengan penjelasan yang lebih rinci di bawah ini, ialah:

1. Manfaat Teoritis

Temuan ini menghasilkan manfaat yang selanjutnya sangat diharapkan mampu digunakan menjadi media pratinjau dan juga dapat menambah kelengkapan kepustakaan yang ada di dalam bidang Akuntansi, dimanan terutama hal-hal yang secara langsung mengenai permasalahan yang berhubungan atau sejenis. Hasil temuan ini, maka selanjutnya juga dapat dipakai sebagai referensi dan

juga bahan-bahan melakukan pertimbangan pada penelitian yang akan dilaksanakan selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Penulis

Melalui hasil temuan ini, maka selanjutnya sangat diharapkan dapat menerapkan pengetahuan penulis selama mengikuti perkuliahan dan menambah wawasan serta ilmu pengetahuan penulis mengenai motivasi UMKM dalam keputusan untuk menggunakan fasilitas pembiayaan di BTPN Syariah.

b. Bagi Pelaku UMKM

Dengan memahami motivasi UMKM, dapat digunakan dalam merancang program pemberdayaan yang lebih efektif sehingga membantu UMKM mengakses pembiayaan yang sesuai dan dapat meningkatkan keberlanjutan usaha yang dijalankan oleh para nasabah.

c. Bagi Pembaca

Temuan ini menghasilkan manfaat yang selanjutnya sangat diharapkan mampu digunakan untuk menambah pengetahuan dan juga wawasan para pihak pembaca serta juga dapat digunakan selanjutnya menjadi acuan atau patokan bagi para pelaku UMKM dalam memudahkan memilih atau memanfaatkan layanan dan juga fasilitas pembiayaan.

d. Bagi Universitas Pendidikan Ganesha

Temuan ini menghasilkan manfaat yang selanjutnya sangat diharapkan mampu digunakan untuk menambah kelengkapan referensi dan juga pengetahuan bagi peneliti yang akan selanjutnya memiliki rencana

melakukan riset penelitian sejenis yang dengan secara khususnya mengenai motivasi para pelaku UMKM dalam memanfaatkan layanan pembiayaan syariah.

