

MINAT PEDAGANG PASAR RAKYAT TERHADAP PRODUK PEMBIAYAAN MIKRO DI BANK SYARIAH MANDIRI CABANG TELUK KUANTAN

Gauri Aprilia Andraina

Meri Yuliani, S.E.Sy., M.E.Sy

Fakultas Sosial, Universitas Islam Kuantan Singingi, Dusun Tobek Panjang, Jalur Dua, Koto Taluk, Kecamatan Kuantan Tengah, Kabupaten Kuantan Singingi

email: gauryaprillia@gmail.com, meriyuliani6@gmail.com

Abstract

This research is based on increase in financing products launched by Islamic financial institutions to helping Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) which is one the pillars of development that has not received sufficient attention from the government. Bank Syariah Mandiri KC. Teluk Kuantan is one of the Sharia Banks participating in contributing to improving the economy of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs), especially MSMEs in Pasar Taluk Urban Village, Teluk kuantan City.

This research aims to determine the interest of traders of the Pasar Rakyat on microfinance products and factors that influence the interest of traders of the Pasar Rakyat on microfinance products in Bank Syariah Mandiri KC Teluk Kuantan. The population in this research amount to 167 Teluk Kuantan Pasar Rakyat Traders and the authors set a sample of 63 people. The sampling technique with Incidental sampling technique. The data retrieval techniques used were observation, interviews, questionnaires, and documentation. Data were analyzed descriptively qualitatively.

The research showed that the interest of Teluk Kuantan Pasar Rakyat traders to microfinance products in Bank Syariah Mandiri is included in the high category of 40 respondents. Factors that influence the interests of traders are capital, but the problem is the lack of information about microfinance products by Bank Syariah Mandiri. The less of socialization is one of the factors in the low level of knowledge about microfinance products and the less of contributions of traders in choosing microfinance products.

Keywords: *Interest, Traders, Micro Financing Products*

1. PENDAHULUAN

Perkembangan industri keuangan Islam dunia telah dimulai sejak tahun 1970-an. Tahun 1970-1980-an adalah periode dimana industri keuangan Islam mulai muncul dan terbatas pada kebutuhan umat Islam, terutama untuk pembiayaan perdagangan dan modal kerja dengan metode yang masih mereplikasi mekanisme kerja di Perbankan Konvensional. Pada periode 1980-2000-an, laju perkembangan industri keuangan Islam semakin menggembirakan. Periode ini dikenal sebagai periode kebangkitan. Lembaga keuangan syariah semakin beragam mulai dari perbankan, asuransi, sampai dengan pasar modal. Hal ini mengindikasikan bahwa bentuk industri keuangan Islam mulai terstruktur dengan berbagai macam produk perbankan yang bebas bunga, *leasing*, pasar modal, dan asuransi. Kondisi ini menunjukkan bahwa industri keuangan Islam semakin relevan dalam ekonomi modern sehingga mampu menarik non muslim yang sedang mencari *ethical investment*. (Darsono, 2017: 1).

Bank Syariah memiliki peran sebagai lembaga perantara (*intermediary*) antara unit-unit ekonomi yang mengalami kelebihan dana (*surplus units*) dengan unit-unit yang lain yang mengalami kekurangan dana (*deficit units*). Melalui bank, kelebihan dana tersebut dapat disalurkan kepada pihak-pihak yang memerlukan sehingga memberikan manfaat kepada kedua belah pihak. Kualitas Bank Syariah sebagai lembaga perantara ditentukan oleh kemampuan manajemen bank untuk melaksanakan peranannya. Untuk memenuhi modal pembiayaan, Bank Syariah memiliki ketentuan-ketentuan yang berbeda dengan Bank Konvensional. Secara umum, piranti-piranti yang digunakan Bank Syariah terdiri atas tiga kategori, yaitu Produk Pembiayaan Dana (*financing*), Produk Penghimpunan Dana (*funding*), Produk Jasa (*service*). (Sudarsono, 2013 : 65)

Krisis ekonomi yang melanda Indonesia telah memberi pelajaran penting tentang kondisi ekonomi Indonesia sebenarnya. Perekonomian negeri ini ternyata dikuasai sektor korporasi atau usaha besar yang dikuasai segelintir orang. Sementara itu, di sisi lain, pilar pembangunan ekonomi lainnya seperti usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) tidak mendapat perhatian yang cukup dari pemerintah. Perannya seringkali tidak berarti dalam perekonomian nasional. Ironisnya, ketika terjadi krisis, terbukti sektor korporasi tidak mampu bertahan dengan baik. Justru UMKM, yang tadinya dianggap kurang berperan dalam perekonomian nasional, terbukti lebih mampu bertahan menghadapi gejolak perekonomian yang mengarah pada krisis multi dimensi tersebut. Dengan fakta tersebut, seharusnya pemerintah lebih memperhatikan sektor ini dengan melahirkan paradigma pengembangan sektor UMKM secara lebih serius. Sehingga kebijakan-kebijakan yang akan dikeluarkan, nantinya, benar-benar mencerminkan keberpihakan pemerintah terhadap sektor ini. Tentu saja, keberadaan UMKM tidak dapat dilepaskan dari keberadaan Lembaga Keuangan Mikro (LKM).

Dari sekian banyak bank yang sudah berdiri terutama yang berlandaskan Al-Qur'an dan Hadits, Bank Syariah Mandiri (BSM) merupakan bank milik pemerintah pertama yang melandaskan operasionalnya pada prinsip syariah. Secara struktural, BSM berasal dari Bank Susila Bakti (BSB), sebagai salah satu anak perusahaan di lingkup Bank Mandiri (ex BDN), yang kemudian dikonversikan menjadi bank syariah secara penuh. Dalam rangka melancarkan proses konversi menjadi bank syariah, BSM menjalin kerja sama dengan Tazkia Institute, terutama dalam bidang pelatihan dan pendampingan konversi. (Antonio, 2001: 26).

Adapun Bank Syariah Mandiri KC Teluk Kuantan di resmikan pada tanggal 22 September 2011, dan telah beroperasi selama lebih kurang tujuh tahun. Bank Syariah Mandiri KC Teluk Kuantan mempunyai karyawan sebanyak 21 orang yang berfungsi sebagai penunjang dalam mencapai visi dan misi Bank syariah Mandiri KC Teluk Kuantan.

Bank Syariah Mandiri yang ada di Teluk Kuantan, Jl. Kemerdekaan No. 48 yang berada tepat di sekitar Pasar Rakyat Teluk Kuantan. Bank Syariah lebih transparan dalam bertransaksi, di samping itu Bank Syariah Mandiri yang memiliki berbagai jenis produk, salah satunya adalah produk “Warung Mikro”. Permasalahan yang terjadi dimasyarakat khususnya di Pasar Rakyat Teluk Kuantan, masih banyak pedagang yang meminjam uang untuk modal usaha pada rentenir, bank konvensional dan koperasi. Dari permasalahan di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “MINAT PEDAGANG PASAR RAKYAT TERHADAP PRODUK PEMBIAYAAN MIKRO DI BANK SYARIAH MANDIRI KC TELUK KUANTAN”.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Minat

Minat adalah suatu keadaan ketika seseorang menaruh perhatian pada sesuatu, yang disertai dengan keinginan untuk mengetahui, memiliki, mempelajari, dan membuktikan. Minat terbentuk setelah diperoleh informasi tentang objek atau kemauan, disertai dengan keterlibatan perasaan, terarah pada objek atau kegiatan tertentu, dan terbentuk oleh lingkungan. Tidak berbeda jauh dengan pendapat tersebut, Slameto (1988) menyatakan bahwa minat adalah suatu proses yang tetap memperhatikan dan memfokuskan diri pada sesuatu yang diminatinya dengan perasaan senang dan puas. (Rahmat, 2018 : 162)

2.2 Pedagang

Pedagang adalah orang atau instansi yang memperjual belikan produk atau barang, kepada konsumen baik secara langsung maupun secara tidak langsung. Dalam ekonomi pedagang dibedakan menurut jalur yang dilakukan, yaitu :

- a. Pedagang distributor (tunggal) yaitu pedagang yang memegang hak distribusi atau produk dari perusahaan tertentu.
- b. Pedagang partai (besar) yaitu pedagang yang membeli suatu produk dalam jumlah besar yang dimaksudkan untuk dijual kepada pedagang lain.
- c. Pedagang eceran yaitu pedagang yang menjual produk langsung kepada konsumen.

2.3 Pembiayaan Mikro

Pengertian Pembiayaan Mikro Pembiayaan mikro adalah suatu kegiatan pembiayaan usaha berupa penghimpunan dana yang di pinjamkan bagi usaha mikro (kecil) yang dikelola oleh pengusaha mikro yaitu masyarakat menengah ke bawah yang memiliki penghasilan di bawah rata-rata. Menurut salah satu karyawan Bank Syariah Mandiri Pembiayaan Mikro adalah pembiayaan untuk nasabah perseorangan atau badan yang bergerak dibidang usaha kecil menengah untuk memenuhi kebutuhan usahanya dengan maksimal plafon 10 – 200 juta (*Wawancara karyawan Mikro*, 17 Januari 2019)

3. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research) yaitu penelitian kualitatif, prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. (Zuriah, 2007: 92) Sedangkan penelitian Deskriptif, yaitu penelitian yang diarahkan untuk memberikan gejala-gejala, fakta-fakta, atau kejadian secara sistematis dan akurat, mengenai sifat populasi atau daerah tertentu. (Zuriah, Nurul 2009: 47) Subjek peneliti adalah pedagang pasar rakyat. Sedangkan objek peneliti adalah Pembiayaan Mikro yang ada di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Kuantan. Fungsi dari penelitian ini adalah untuk mengetahui minat Pedagang Pasar Rakyat terhadap Produk Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Kuantan. Dalam penelitian ini menggunakan observasi, angket(kuesioner), dokumentasi, dan wawancara.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam melakukan penelitian ini penulis telah mengumpulkan angket/kuesioner sebanyak 63 responden yang telah disebarakan kepada Pedagang Pasar Rakyat Kelurahan Pasar Taluk Kecamatan Kuantan Tengah. Hasil dari angket dapat dilihat pada pembahasan berikut ini.

Tabel 4.6
Jawaban Responden Mengenai Kebutuhan Modal Usaha dari
Lembaga Keuangan

NO	Jawaban Responden	Frekuensi
1.	Ya	54
2.	Tidak	9
Jumlah		63

Sumber: *data olahan angket*

Berdasarkan tabel 4.6 diatas, jawaban responden mengenai kebutuhan terhadap modal usaha dari lembaga keuangan yang memilih jawaban “Ya” sebanyak 54 orang responden dan yang memilih jawaban “Tidak” sebanyak 9 orang. Setelah dianalisa melalui wawancara, responden yang memilih jawaban “Tidak” memiliki pengalaman yang buruk mengenai lembaga keuangan seperti penagihan dilakukan dengan cara yang tidak sopan dan prosedur pembiayaan yang dipersulit oleh Bank tersebut, hal ini mengakibatkan Pedagang jera untuk berhubungan dengan lembaga keuangan. Dapat disimpulkan bahwa Kebutuhan modal Pedagang dari Lembaga keuangan sangat tinggi yaitu sebanyak 54 orang, disini peran lembaga keuangan sangat dibutuhkan agar Pedagang bisa mengembangkan usaha dengan Pembiayaan yang dimiliki masing-masing Lembaga keuangan. Tabel selanjutnya akan membahas jawaban responden mengenai kepemilikan akun di Bank Syariah Mandiri:

Tabel 4.7
Jawaban Responden Mengenai Kepemilikan Akun di Bank Syariah Mandiri

No	Jawaban	Frekuensi
1.	Ya	24
2.	Tidak	39
Jumlah		63

Sumber: *data olahan angket*

Berdasarkan tabel 4.7 diatas, jumlah responden yang sudah memiliki akun di Bank Syariah Mandiri berjumlah 24 orang resoponden, 15 dari 24 orang responden sudah menjadi nasabah Pembiayaan Mikro dan 9 orang responden lainnya adalah nasabah tabungan biasa. Responden yang belum memiliki akun di Bank Syariah Mandiri berjumlah 39 orang. Dapat disimpulkan bahwa ada potensi Pedagang untuk menjadi nasabah Pembiayaan Mikro karena sudah melakukan transaksi di Bank Syariah Mandiri KC Teluk Kuantan. Tergantung promosi dan sosialisaisi yang dilakukan pihak bank. Karena sangat mempengaruhi tingkat pengetahuan dan minat pedagang terhadap produk pembiayan mikro d Bank Syariah Mandiri KC Teluk Kuantan.

Tabel 4.8
Jawaban Responden Mengenai Ketertarikan Menggunakan Produk Pembiayaan Mikro

No	Jawaban	Frekuensi
1.	Ya	40
2.	Tidak	23
Jumlah		63

Sumber: *data olahan angket*

Dari data tabel 4.8 diatas mengenai ketertarikan Pedagang terhadap Produk Pembiayaan Mikro setelah mendapat informasi dan pengetahuan produk yang sudah dipromosi dan disosialisasikan oleh penulis sembari menyebarkan angket sebagai pendukung dalam teknik pengumpulan data. responden yang memilih jawaban “Ya” sebanyak 40 responden dan yang memilih jawaban “Tidak” sebanyak 23 orang. Berdasarkan data diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa sebagian besar pedagang tertarik dengan produk Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Mandiri dan faktor jarak juga mempengaruhi berhubung lokasi Bank tidak berada jauh dari Pasar Rakyat Teluk Kuantan sehingga memudahkan pedagang untuk bertransaksi. Selanjutnya, tabel berikut akan membahas mengenai promosi yang dilakukan karyawan Bank Syariah Mandiri:

Tabel 4.9
Jawaban Responden Mengenai Promosi Yang Dilakukan Karyawan Bank Syariah Mandiri

No	Jawaban	Frekuensi
1.	Ya	18
2.	Tidak	45
Jumlah		63

Sumber: *data olahan angket*

Tabel 4.9 diatas adalah jawaban responden mengenai promosi yang dilakukan karyawan Bank Syariah Mandiri KC Teluk Kuantan. Dapat dilihat bahwa jawaban “Ya” dari responden berjumlah 18 orang dan yang memilih jawaban “Tidak” berjumlah 45 orang. Dapat disimpulkan bahwa promosi dan sosialisasi yang dilakukan Bank Syariah Mandiri mengenai produk Pembiayaan Mikro jarang bahkan ada responden yang menjawab pertanyaan dalam wawancara bahwa pihak bank tidak pernah melakukan sosialisasi baik langsung maupun penyebaran brosur, sehingga sangat minim pengetahuan pedagang terhadap produk pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri KC Teluk Kuantan. Karena sangat disayangkan akses dan lokasi mudah dijangkau oleh pedagang pasar rakyat. Peluang untuk menarik minat pedagang sangat besar untuk menjadi nasabah pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri KC Teluk Kuantan.

Tabel dibawah ini akan membahas mengenai jawaban responden yang sudah menjadi nasabah mengenai mudahnya prosedur pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Kuantan, yakni:

Tabel 4.10
Jawaban responden Mengenai Kemudahan Prosedur Pembiayaan Mikro

No	Jawaban	Frekuensi
1.	Mudah	10
2.	Tidak mudah	5
3.	Tidak Tahu	48
Jumlah		63

Sumber: *data olahan angket*

Dari tabel 4.10 diatas, dapat kita lihat bahwa jawaban responden selaku nasabah mengenai kemudahan prosedur pembiayaan mikro. Jawaban “Mudah” sebanyak 10 orang responden, jawaban “Tidak Mudah” sebanyak 5 orang dan yang memilih jawaban “Tidak Tahu” sebanyak 48 orang responden. Responden yang menjawab “Mudah” dan “Tidak Mudah” adalah nasabah dan sudah melewati dan merasakan prosedur pembiayaan mikro. Sedangkan responden yang menjawab “Tidak Tahu” adalah yang belum menjadi nasabah.

Tabel 4.11
Jawaban Responden Mengenai Pengetahuan Pedagang Terhadap Produk Pembiayaan Mikro

No	Jawaban	Frekuensi
1.	Tahu	20
2.	Kurang Tahu	23
3.	Tidak Tahu Sama Sekali	20
Jumlah		63

Sumber: *data olahan angket*

Berdasarkan tabel 4.11 diatas, dapat dilihat bahwa responden yang memilih jawaban “Tahu” sebanyak 20 orang responden, jawaban “Kurang tahu” sebanyak 23 orang responden, dan jawaban “Tidak Tahu Sama Sekali” sebanyak 20 orang responden.

Dapat disimpulkan bahwa responden yang memilih jawaban “Tahu” sudah mengetahui produk pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri baik yang sudah menjadi

nasabah maupun yang pernah bertransaksi di Bank tersebut. Responden yang memilih jawaban “Kurang Tahu” merupakan responden yang hanya mengetahui produk sekilas saja tetapi tidak bertransaksi secara langsung di Bank Syariah Mandiri KC Teluk Kuantan. Responden yang menjawab “Tidak Tahu Sama Sekali” adalah responden yang tidak pernah bertransaksi dan tidak mengetahui produk baik secara langsung maupun tidak langsung. Tabel selanjutnya akan membahas jawaban responden mengenai sumber informasi tentang produk pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Kuantan, yakni:

Tabel 4.12
Jawaban Responden Mengenai Sumber Informasi Yang Didapat Tentang Produk Pembiayaan Mikro

No	Jawaban	Frekuensi
1.	Brosur	21
2.	Kerabat	15
3.	Karyawan	7
4.	Kosong	20
Jumlah		63

Sumber: *data olahan angket*

Dari tabel 4.12 diatas, kita dapat dilihat jawaban responden mengenai sumber informasi yang didapat tentang Produk Pembiayaan Mikro. Melalui Brosur sebanyak 21 orang responden, melalui kerabat/teman sebanyak 15, melalui karyawan sebanyak 7 orang, dan jawaban kosong merupakan responden yang tidak mengetahui sama sekali mengenai produk pembiayaan mikro.

Tabel 4.13
Jawaban Responden Mengenai Kelengkapan Fasilitas Di Bank Syariah Mandiri

No	Jawaban	Frekuensi
1.	Lengkap	31
2.	Cukup Lengkap	12
3.	Tidak Lengkap	0
4.	Kosong	20
Jumlah		63

Sumber: *data olahan angket*

Berdasarkan tabel 4.13 diatas, jawaban responden mengenai kelengkapan fasilitas di Bank Syariah Mandiri. Jawaban “lengkap” sebanyak 31 orang responden, jawaban “cukup lengkap” sebanyak 12 orang responden, jawaban “tidak lengkap” 0 responden, dan 20 jawaban yang kosong dari resopnden.

Berdasarkan uraian dapat disimpulkan bahwa Responden yang menjawab “lengkap” dan “cukup lengkap” adalah nasabah atau pedagang yang pernah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri sehingga bisa merasakan fasilitas dari bank tersebut, dan pada jawaban yang kosong adalah responden yang tidak pernah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri. Tabel berikut ini akan membahas mengenai jawaban responden mengenai tingkat kepuasan dari pedagang yang sudah menjadi nasabah ataupun yang bukan nasabah tetapi pernah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri.

Tabel 4.14
Jawaban Responden Mengenai Tingkat Kepuasan Pelayanan Di Bank Syariah Mandiri

No	Jawaban	Frekuensi
1.	Memuaskan	33
2.	Cukup Memuaskan	10
3.	Tidak Memuaskan	0
4.	Kosong	20
Jumlah		63

Sumber: *data olahan angket*

Tabel 4.14 diatas menunjukkan tingkat kepuasan Pedagang terhadap pelayanan di Bank Syariah Mandiri. Jawaban “memuaskan” sebanyak 33 orang responden, “cukup memuaskan” sebanyak 10 orang responden, “tidak memuaskan” 0 responden, dan kosong sebanyak 20 orang responden. Dapat disimpulkan bahwa jawaban “memuaskan” dan “cukup memuaskan” adalah nasabah yang sudah menjadi nasabah ataupun pedagang yang pernah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri. Pelayanan di Bank Syariah Mandiri dapat dikategorikan memuaskan.

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Pedagang Pasar Rakyat Terhadap Produk Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Kuantan

A. Kebutuhan Modal

Permasalahan modal menjadi momok yang menakutkan bagi pedagang dipasar rakyat Taluk Kuantan. Hal ini dibuktikan banyak pedagang yang mengalami kebangkrutan sehingga terjadi penutupan ruko oleh pedagang. Hal ini dibuktikan dengan tingginya tingkat kebutuhan pedagang menambah modal sebanyak 59 responden yang menjawab “Ya” menjawab “Tidak” sebanyak 9 orang. Tetapi kontribusi Pedagang dalam penggunaan produk pembiayaan mikro masih sangat rendah yaitu 15 orang responden. Hal ini dikarenakan promosi yang dilakukan pihak bank masih kurang karena responden mengatakan “Ya” hanya 18 orang responden.

Setelah penulis melakukan sosialisasi produk pembiayaan mikro, resopnden menjadi tertarik ingin menggunakan Produk pembiayaan mikro yaitu sebanyak 40 responden.

B. Faktor Lingkungan

Faktor sosial merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi timbulnya minat, karena manusia dikenal dengan makhluk sosial yang akan saling bertukar informasi. Seperti halnya informasi mengenai pengetahuan produk pembiayaan mikro, seseorang akan tertarik karena dampak positif yang sudah dialami kemudian diceritakan dan pendengar akan merasa tertarik. Pengetahuan pedagang terhadap produk pembiayaan mikro sebanyak 20 orang responden memilih jawaban “Tahu” dan jawaban “kurang tahu sebanyak 23 orang responden, dan yang memilih jawabah tidak tahu sebanyak 20 orang. Dapat disimpulkan bahwa pengetahuan pedagang terhadap produk pembiayaan mikro masih kategori rendah termasuk nasabah yang sudah menjadi nasabah juga belum sepenuhnya mengetahui tentang produk Pembiayaan Mikro. Untuk nasabah yang sudah menjadi nasabah mikro ada beberapa alasan memilih produk, yakni kemudahan prosedur, lokasi mudah dijangkau, pelayanan yang memuaskan, bunga yang rendah karena menggunakan sistem bagi hasil, dan

sudah sesuai dengan syariat Islam. Disini promosi dan sosialisasi dari pihak bank sangat dibutuhkan mengingat tingginya tingkat ketertarikan pedagang terhadap produk mikro, agar pedagang ingin berkontribusi dan menjadi nasabah Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Kuantan.

C. Pelayanan dan Fasilitas

Faktor emosional terjadi karena adanya perhatian dan perasaan suka, seperti tingkat pelayanan yang memuaskan dan fasilitas yang lengkap. Hubungan emosional ini perlu dijaga karena tidak kalah penting dengan faktor lainnya. Faktor ini dapat menimbulkan loyalitas seseorang karena adanya rasa suka dan kenyamanan yang paling sulit untuk menemukannya. Pedagang yang memilih jawaban memuaskan sebanyak 33 orang responden dan 10 orang reponden memilih jawaban cukup memuaskan dan 20 orang responden dengan jawaban kosong. Berdasarkan paparan diatas, bahwa pelayanan sangat berpengaruh untuk hubungan emosional antara pihak bank dan nasabah. Semakin bagus pelayanannya maka nasabah semakin loyal. Selain pelayanan, fasilitas dari lembaga keuangan tersebut juga mempengaruhi hubungan emosional antara nasabah dan Bank. Jika fasilitas lengkap, maka nasabah semakin nyaman bertransaksi sehingga keluhan dan nasabah sulit untuk berpindah ke Bank lain karena nasabah merasa semua kebutuhannya terpenuhi.

5. SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dipaparkan ini sudah dapat menjawab rumusan masalah yang ingin dipecahkan. Kesimpulan yang dapat diperoleh dari hasil penelitian ini adalah:

- 1) Minat Pedagang Pasar Rakyat terhadap Produk Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Mandiri KC Teluk Kuantan dalam kategori Tinggi yaitu sebanyak 40 orang responden, tetapi Pedagang yang sudah berkontribusi masih sangat rendah yaitu hanya 15 orang responden menjadi nasabah Pembiayaan Mikro dikarenakan pengetahuan pedagang terhadap produk mikro masih sangat rendah serta kurangnya sosialisasi dari pihak Bank. Selain itu, banyak pedagang yang membutuhkan modal untuk mengembangkan usahanya tetapi karena minimnya informasi pedagang tidak menyadari adanya produk pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri KC Teluk Kuantan yang lokasinya sangat terjangkau oleh pedagang. Maka dari itu promosi dan sosialisasi di kawasan Pasar Rakyat Teluk Kuantan sebaiknya ditingkatkan lagi mengingat Pasar Rakyat adalah pusat perbelanjaan dan sangat penting untuk perekonomian di Kelurahan Pasar Taluk dan sekitarnya. Selain itu, banyak pedagang yang membutuhkan modal untuk mengembangkan usahanya
- 2) Faktor yang mempengaruhi Minat Pedagang Pasar Rakyat terhadap Produk Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Mandiri KC Teluk Kuantan Kelurahan Pasar Taluk. Ada 3 faktor, yakni:
 - a. Kebutuhan Modal. Kebutuhan pedagang akan tambahan modal. Jika seseorang butuh akan sesuatu maka akan menjadi tertarik dan berminat tergantung pertimbangan-pertimbangan yang sudah dikaji, seperti kemudahan prosedur pembiayaan, dan promosi juga tidak luput dari pertimbangan pedagang. Karena promosi dan sosialisasi adalah sumber informasi bagi pedagang.
 - b. Faktor Lingkungan, meliputi pengetahuan pedagang terhadap produk pembiayaan mikro dan minat dalam diri karena mendapat pengakuan. Jika bank sudah

mendapat pengakuan maka tingkat minat akan semakin tinggi. Semakin banyak dampak positif yang dirasakan banyak pedagang, maka akan semakin luas informasi yang tersebar. Sehingga pedagang yang belum berkontribusi atau yang tidak tahu sama sekali dengan produk pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri KC Teluk Kuantan menjadi tertarik dan menambatkan pilihannya.

- c. Faktor Pelayanan dan Fasilitas. Faktor emosional terjadi karena seseorang menaruh perhatian, perhatian terjadi karena ada rasa nyaman, suka, dan merasa diuntungkan. Seperti halnya dari segi pelayanan di Bank Syariah Mandiri semakin bagus pelayanannya maka akan semakin tinggi minat pedagang untuk bertransaksi dan menjadi nasabah pembiayaan mikro. Dari pelayanan yang memuaskan akan menguatkan emosional antara nasabah dengan pihak bank, sehingga terjalin silaturahmi yang baik. Pelayanan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penyelesaian skripsi ini, penulis telah banyak mendapatkan bantuan, bimbingan dan arahan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya dan sungguh tak terhingga, kepada:

1. Ibu Ir.Hj. Elfi Indrawanis, MM selaku Rektor Universitas Islam Kuantan Singingi.
2. Bapak Zul Ammar, SE, ME selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial Universitas Islam Kuantan Singingi.
3. Ibu Dian Meliza, S.HI., MA selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ilmu Sosial Universitas Islam Kuantan Singingi sekaligus Dosen Pembimbing I dan Motivator bagi Penulis yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikirannya untuk memberikan bimbingan dan arahan dalam penyelesaian skripsi ini.
4. Ibu Meri Yuliani, SE.,M.E.Sy selaku Dosen Pembimbing II bagi penulis yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya untuk memberikan bimbingan dan arahan dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Bapak/Ibu tim penguji yang telah memberikan kritik dan saran sehingga skripsi ini menjadi lebih baik.
6. Bapak/Ibu Dosen yang telah memberikan ilmu pengetahuan, pengalaman dan keterampilannya selama penulis kuliah di Universitas Islam Kuantan Singingi.
7. Ibu Tati, SE selaku Karyawan Bank Syariah Mandiri KC Teluk Kuantan yang telah memberikan dukungan dan Motivasi sehingga penulis terpacu untuk menyelesaikan skripsi ini dengan cepat.
8. Seluruh Karyawan Bank Syariah Mandiri yang telah bersedia memberikan penulis informasi mengenai skripsi ini.
9. Seluruh Pedagang Pasar Rakyat Teluk Kuantan yang telah bersedia membantu penulis demi kelancaran penyusunan skripsi ini.
10. Ayahanda (Syafrianto) yang telah menjadikan penulis lebih kuat dan mandiri dalam menghadapi setiap masalah dalam kehidupan ini.
11. Kakak-kakak tersayang (Eva Hasmaini dan Susilawati) yang selalu memberikan semangat dan dukungan baik moril maupun materil selama ini.
12. Sahabat-sahabat (persahabatan yang tidak akan terlupakan setiap prosesnya) yang telah memberikan dukungan dan motivasi demi kelancaran penyusunan skripsi ini.
13. Rekan-rekan seperjuangan (Seluruh Mahasiswa Perbankan Syariah Angkatan 2) yang telah memberikan dukungan kepada penulis.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Arif, Nur Arianto. 2012 *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta
- Ali, Muhammad. 2006. *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia Moderen*. Jakarta: Pustaka Amani
- Arifin, Zainul. (2005). *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Pustaka Alvabet
- Arsyad, Lincoln. 2008. *Lembaga Keuangan Mikro*. Yogyakarta: Andi
- Darsono, dkk. 2017. *Perbankan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Rajawali pers
- Ismail. (2011). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Kasmir. 2003. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Kasmir. 2003. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Muhammad. 2017. *Manajemen Dana Syariah*. Depok: Rajawali Pers
- Muhammad. 2008. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*. Jakarta : Rajawali Pers
- Rahmat, Pupu Saeful. 2018. *Psikologi Pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara
- Syah, Muhibbin. 2007. *Psikologi Pendidikan dengan Pendekatan Baru*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- Silvanita, Ktut. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Jakarta: Erlangga
- Sudarsono, Heri. 2013. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia
- Sugiyono. (2017). *Metode penelitian kuantitatif dan kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Syafi'i Antonio, Muhammad. 2001. *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press
- Tohirin. 2008. *Psikologi Pembelajaran Pendidikan Agama Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Zuriah, Nurul. 2009. *Metodologi Penelitian Sosial Dan Pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara