

SKRIPSI

**FAKTOR-FAKTOR YANG MENYEBABKAN NASABAH MEMILIH
PEMBIAYAAN DI PT. PERMODALAN NASIONAL MADANI MEKAR
SYARIAH (PERSERO) DI DESA DENA KECAMATAN MADAPANGGA
KABUPATEN BIMA NTB**

***FACTORS THAT CAUSE CUSTOMERS CHOOSE FINANCING IN PT.
MADANI MEKAR SHARIA NATIONAL CAPITAL (PERSERO) IN DENA
VILLAGE, MADAPANGGA DISTRICT, BIMA NTB REGENCY***

Untuk Memenuhi Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana (S1)



Oleh:

NUR MEGA ANITA

NIM: 217120094

**KONSENTRASI PERBANKAN
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
2021**

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING
FAKTOR-FAKTOR YANG MENYEBABKAN NASABAH MEMILIH
PEMBIAYAAN DI PT. PERMODALAN NASIONAL MADANI MEKAR
SYARIAH (PERSERO) DI DESA DENA KECAMATAN MADAPANGGA
KABUPATEN BIMA NTB

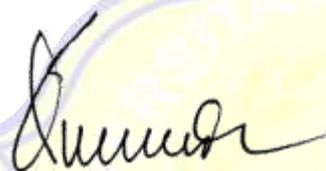
Telah memenuhi syarat dan disetujui

Tanggal 14 Agustus 2021

Menyetujui:

Pembimbing I

Pembimbing II



Drs. Mintasrihardi, M.H
NIDN: 0830016101

Nurul Hidavati Indra Ningsih, S.E.,M.M
NIDN: 0806039101

Mengetahui
Program Studi Administrasi Bisnis
Ketua Program Studi



Lam Hendra Maniza, S. Sos., MM
NIDN.0828108404

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI
“FAKTOR-FAKTOR YANG MENYEBABKAN NASABAH MEMILIH
PEMBIAYAAN DI PT. PERMODALAN NASIONAL MADANI MEKAR
SYARIAH (PERSERO) DI DESA DENA KECAMATAN MADAPANGGA
KABUPATEN BIMA NTB”

Oleh:

Nur Mega Anita
217120094

Telah Dipertahankan Di Depan Penguji
Pada Tanggal 14 Agustus 2021
Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat

Tim Penguji

Drs. Mintasrihardi, M.H
NIDN. 0830016101

(PU)

(.....)

Nurul Hidayati Indra Ningsih, S.E., M.M
NIDN. 0806039101

(PP)

(.....)

Drs. Ramavanto, M.M
NIDN. 0809096702

(PN)

(.....)

Ketua Program Studi Administrasi Bisnis

Lalu Hendra Maniza, S.Sos., M.M
NIDN. 0828108404

Mengetahui Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Dr. H. Muhammad Ali, M.Si
NIDN. 0806066801

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini menyatakan:

1. "Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Nasabah Memilih Pembiayaan Di PT. Permodalan Nasional Madani Mekar Syariah (Persero) Di Desa Dena Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima NTB". Ini merupakan hasil karya tulis asli yang saya ajukan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar sarjana administrasi bisnis pada program studi Administasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik, UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM.
2. Karya tulis ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan tim pembimbing, dan dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Apabila ternyata dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsure-unsur jiplakan, saya bersedia skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang saya peroleh (SARJANA) dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU NO. 20 tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Mataram, September 2021

Mahasiswa



Nur Mega Anita

217120094



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
UPT. PERPUSTAKAAN

Jl. K.H.A. Dahlan No. 1 Mataram Nusa Tenggara Barat
Kotak Pos 108 Telp. 0370 - 633723 Fax. 0370-641906

Website: <http://www.ummata.ac.id> E-mail: upt.perpusumat@ummata.ac.id

SURAT PERNYATAAN BEBAS
PLAGIARISME

Sebagai sivitas akademika Universitas Muhammadiyah Mataram, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : NUR. MEGA ANITA
NIM : 217120094
Tempat/Tgl Lahir : DENA, 20 SEPTEMBER 1999
Program Studi : ADMINISTRASI BISNIS
Fakultas : FISIPOL
No. Hp/Email : 085 336 662 769 / nurmegaanita1999@gmail.com
Judul Penelitian :

FAKTOR-FAKTOR YANG MENYEBABKAN NASABAH MEMILIH PEMBIAYAAN
DI PT. PERMODALAN NASIONAL MODANI MEKAL SYARIAH (PUSERO) DI DESA DENA
KECAMATAN MADAYANGGA KABUPATEN BIMA NTB

Bebas dari Plagiarisme dan bukan hasil karya orang lain. // 6

Apabila dikemudian hari ditemukan seluruh atau sebagian dari karya ilmiah dari hasil penelitian tersebut terdapat indikasi plagiarisme, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Mataram.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan dari siapapun dan untuk dipergunakan sebagai mana mestinya.

Dibuat di : Mataram

Pada tanggal : 09 SEPTEMBER 2021

Penulis



NUR MEGA ANITA
NIM. 217120094

Mengetahui,
Kepala UPT Perpustakaan UMMAT

Iskandar S. Sos. M.A.
NIDN. 0802048904



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
UPT. PERPUSTAKAAN

Jl. K.H.A. Dahlan No. 1 Mataram Nusa Tenggara Barat
 Kotak Pos 108 Telp. 0370 - 633723 Fax. 0370-641908
 Website : <http://www.ummata.ac.id> E-mail : upt.perpustakaan@ummata.ac.id

**SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN
 PUBLIKASI KARYA ILMIAH**

Sebagai sivitas akademika Universitas Muhammadiyah Mataram, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : NUP. MEGA ANITA
 NIM : 219120094
 Tempat/Tgl Lahir : DEWA, 20 SEPTEMBER 1999
 Program Studi : ADMINISTRASI BISNIS
 Fakultas : FISIROL
 No. Hp/Email : 085 230 602 769 | nurmegaanita1999@gmail.com
 Jenis Penelitian : Skripsi KTI

Menyatakan bahwa demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Mataram hak menyimpan, mengalih-media/format, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (*database*), mendistribusikannya, dan menaruh/mempublikasikannya di Repository atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama *tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta* atas karya ilmiah saya berjudul:

FAKTOR-FAKTOR YANG MENYEBABKAN KASABAR MEMILIH PERMUDAAN
 DI PT. PERUMDAAN NASIONAL MADARA MEKAR SWARANT (PERGERO) DI DESA DEWA
 KECAMATAN MADARANGA KABUPATEN LINDU NTB

Segala tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah ini menjadi tanggungjawab saya pribadi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya tanpa ada unsur paksaan dari pihak manapun.

Dibuat di : Mataram
 Pada tanggal 09 SEPTEMBER 2021

Penulis



NUP. MEGA ANITA
 NIM. 219120094

Mengetahui,
 Kepala UPT Perpustakaan UMMAT



Iskandar, S.Sos.M.A.
 NIDN 0802048904

RIWAYAT HIDUP PENULIS



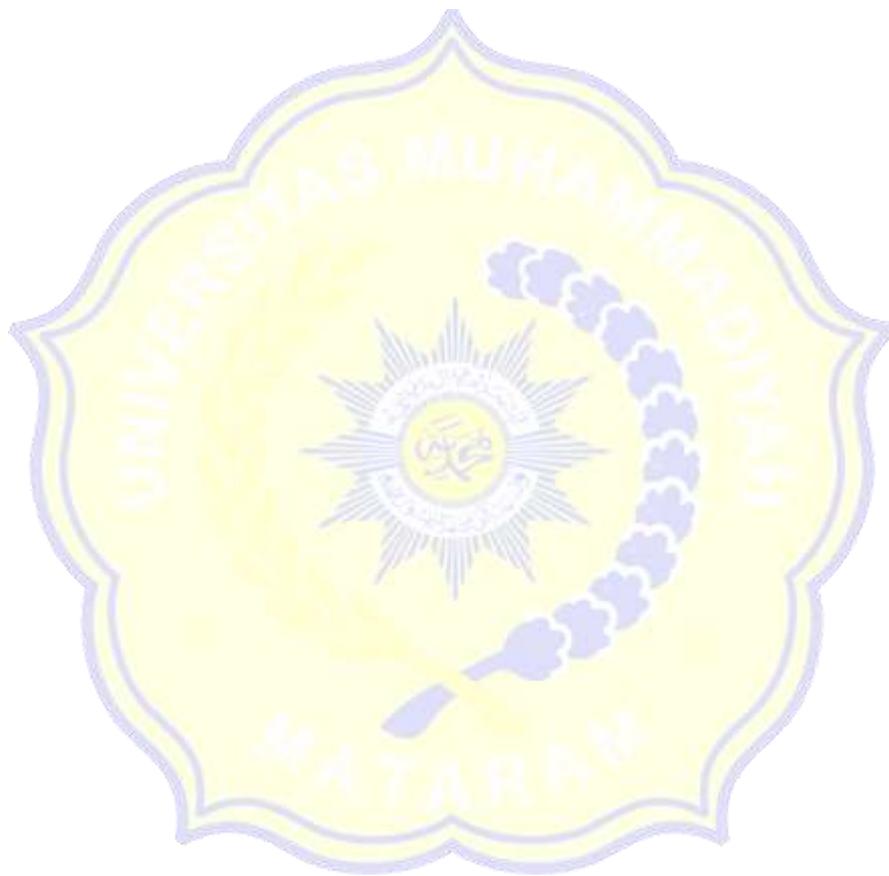
Nur Mega Anita atau biasa dipanggil Mega, Lahir di Desa Dena pada tanggal 20 September 1999 dan merupakan anak pertama dari tiga bersaudara dari bapak Lukman Mahmud dan Ibu Lili Usman.

Penulis menempuh pendidikan formal yang dimulai dari jenjang sekolah dasar di SDN Impres Ncandi dimulai tahun 2005 sampai 2011. Kemudian penulis melanjutkan jenjang sekolah menengah pertama di SMPN 1 Madapangga selama 3 tahun yang dimulai dari tahun 2011 hingga 2014. Sekolah Menengah Atas dilanjutkan oleh penulis di SMAN 1 Madapangga pada tahun 2014 hingga 2017. Setelah lulus dari bangku SMA, penulis melanjutkan pendidikan SI di Universitas Muhammadiyah Mataram dan mengambil jurusan Administrasi Bisnis Konsentrasi Perbankan.

MOTTO HIDUP

”Jangan terlalu percaya dan bergantung hidup pada orang lain,
ngga ada manusia yang benar-benar baik dan peduli didunia ini semua hanya
bulshit!!”

kecuali orang tuamu!!!



PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Sang Pahlawan sejati untuk jejak kehidupanku dan cinta pertamaku yaitu Bapak (Lukman Mahmud) yang selalu memberikan arahan yang terbaik dan berjasa dalam hidupku sehingga saya bisa seperti ini.
2. Mama tercinta (Lili Usman) yang selalu senantiasa mendoakan saya dalam setiap sujudnya.
3. Untuk nenekku Ina Masu dan kakekku Ori Hima terimakasih karena selalu memberikan Doa untuk cucunya.
4. Kepada adek-adekku yang tersayang yaitu Ardiansyah dan Muhamad Arkan terimakasih karena selalu memberikan semangat untuk kakanya yang bawel ini.
5. Untuk Bibi Asiah dan Om Boa terimakasih karena selalu mendukung, menjadi orangtua kedua dan memenuhi kebutuhanku di rantauan serta memberikan arahan yang baik demi keberhasilanku dimasa depan.
6. Untuk keluarga besar dan keluarga jauh terimakasih atas dukungan serta doanya untuk saya.
7. Kepada sahabatku Irdina Iriana, Junari, Irman Fitriani, Dita Trisna Ningsih, Rita Kartika, Wulan Putri Nabila yang selalu memberikan semangat untuk belajar.
8. Untuk teman-temanku yang ngga bisa saya sebut satu persatu namanya terimakasih atas support dan arahan serta dukukangannya.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala rahmat yang dilimpahkan-Nya, sehingga pada akhirnya penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan judul “Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Nasabah Memilih Pembiayaan Di PT. Permodalan Nasional Madani Mekar Syariah (Persero) Di Desa Dena Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima NTB”. Skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk bisa menempuh gelar sarjana Strata satu (S1) Ilmu Administrasi Bisnis di Universitas Muhammadiyah Mataram.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini tidak mungkin akan terwujud apabila tidak ada bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, melalui kesempatan ini izinkan saya menyampaikan ucapan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. H. Arsyad Abd. Gani, M.Pd selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Mataram dan jajarannya.
2. Bapak Dr. H. Muhammad Ali, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.
3. Bapak Lalu Hendra Maniza, S.Sos., M.M selaku Ketua Prodi Administrasi Bisnis.
4. Bapak Drs. Mintasrihardi, M.H selaku Dosen Pembimbing I di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Unniversitas Muhammadiyah Mataram.
5. Ibu Nurul Hidayati Indra Ningsih SE.,MM selaku Dosen Pembimbing II di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Unniversitas Muhammadiyah Mataram.

6. Orang Tua Tercinta, yaitu Bapak tercinta saya Lukman Mahmud dan Ibu tercinta saya Lili Usman, terimakasih karena selalu memberikan doa, semangat, serta kasih sayang yang tiada hentinya kepada anaknya sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Untuk adek-adekku tersayang Ardiansyah dan Muhamad Arkan terimakasih karena telah memberikan semangat untuk kakaknya.
8. Kepada sahabat-sahabatku Irdina Iriana, Junari, Irman Fitriani, Dita Trisna Ningsih, Rita Kartika, dan Wulan Putri Nabila terimakasih atas dukungannya untuk semangat belajar.
9. Kepada semua pihak yang telah meluangkan waktunya untuk membantu dalam proses penyelesaian skripsi ini dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, namun penulis berusaha untuk mempersembahkan skripsi ini dengan sebaik-baiknya agar dapat memiliki manfaat bagi banyak pihak. Oleh karena itu, penulis akan menerima segala kritik dan saran yang membangun dalam perbaikan skripsi ini.

. Mataram, September 2021

Nur Mega Anita

217120094

**FAKTOR-FAKTOR YANG MENYEBABKAN NASABAH MEMILIH
PEMBIAYAAN DI PT. PERMODALAN NASIONAL MADANI MEKAR
SYARIAH (PERSERO) DI DESA DENA KECAMATAN MADAPANGGA
KABUPATEN BIMA NTB**

Nur Mega Anita¹, Drs. Mintasrihardi, M.H², Nurul Hidayati Indra Ningsih, S.E.,
M.M³

Mahasiswa¹, Pembimbing Utama², Pembimbing³
Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik
Universitas Muhammadiyah Mataram

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Nasabah Memilih Pembiayaan Di PT. Permodalan Nasional Madani Mekar Syariah (Persero) Di Desa Dena Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima NTB, dan untuk mengetahui pandangan dari masyarakat yang menjadi nasabah tentang pembiayaan yang ada di PT. permodalan Nasional Madani Mekar Syariah (Persero) Di Desa Dena Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima NTB dan untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan nasabah mengajukan pembiayaan di PT. Permodalan Nasional Madani Mekar Syariah (Persero) Di Desa Dena Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima NTB tersebut.

Jenis penelitian ini adalah Deskriptif Kualitatif. Dengan menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa pandangan nasabah tentang pembiayaan yang ada di PT. Permodalan Nasional Madani Mekar Syariah (Persero) Di Desa Dena Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima NTB sangat baik dan banyak membantu nasabah yang kurang modal untuk membuka usaha atau mau membuka usaha tapi tidak mempunyai biaya. Factor-faktor lain yang menyebabkan nasabah memilih pembiayaan di PT. Permodalan Nasional Madani Mekar Syariah (Persero) Di Desa Dena Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima NTB adalah faktor kebutuhan, keyakinan dan faktor kelas sosial.

Kata kunci : Faktor-Faktor, Nasabah, Pembiayaan, PT. Permodalan Nasional Madani Mekar Syariah (Persero).

**FACTORS THAT CAUSE CUSTOMERS CHOOSE FINANCING IN PT.
MADANI MEKAR SHARIA NATIONAL CAPITAL (PERSERO) IN DENA
VILLAGE, MADAPANGGA DISTRICT, BIMA REGENCY NTB PROVINCE**

**Nur Mega Anita¹, Drs. Mintasrihardi, M.H², Nurul Hidayati Indra Ningsih,
S.E., M.M³**

Student¹, First Consultant², Second Consultant³

Business Administration Study Program, Faculty of Social and Political Sciences

Muhammadiyah University of Mataram

ABSTRACT

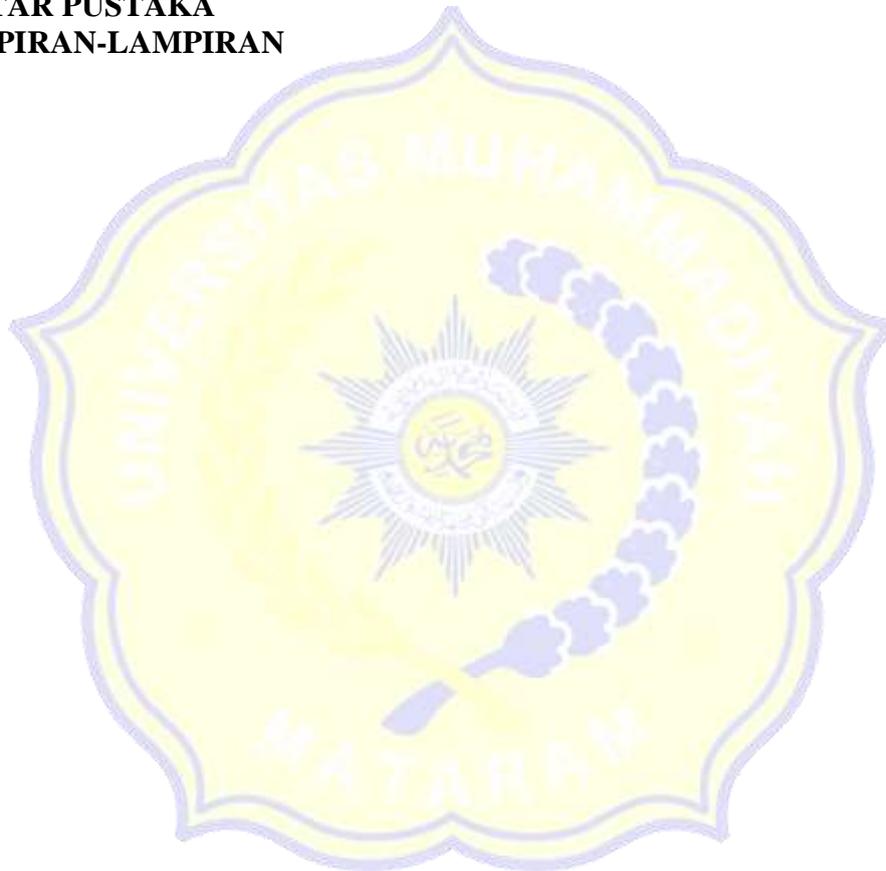
This study aims determine the factors that cause customers to choose to finance at PT. Madani Mekar Syariah National Capital (Persero) in Dena Village, Madapangga District, Bima Regency, NTB, and to find out the community's views which are customers about the financing available at PT. National Capital Madani Mekar Syariah (Persero) in Dena Village, Madapangga Subdistrict, Bima Regency, NTB and to find out the factors that cause customers to apply for financing at PT. Madani Mekar Syariah National Capital (Persero) in Dena Village, Madapangga District, Bima Regency, NTB. This type of research is descriptive qualitative. This study used observation, interviews, and documentation techniques. According to the findings of this study, customers' perceptions of existing financing at PT. Madani Mekar Syariah National Capital (Persero) in Dena Village, Madapangga District, Bima Regency, NTB are very positive. It assists customers who lack the capital to start a business or who want to start a business but lack funds. Customers choose finance at PT. The National Capital of Madani Mekar Syariah (Persero) in Dena Village, Madapangga District, Bima Regency, NTB for various reasons, including need, belief, and social status.

Keywords: Factors, Customers, Financing, PT. National Capital Madani Mekar Syariah (Persero).

DAFTAR ISI

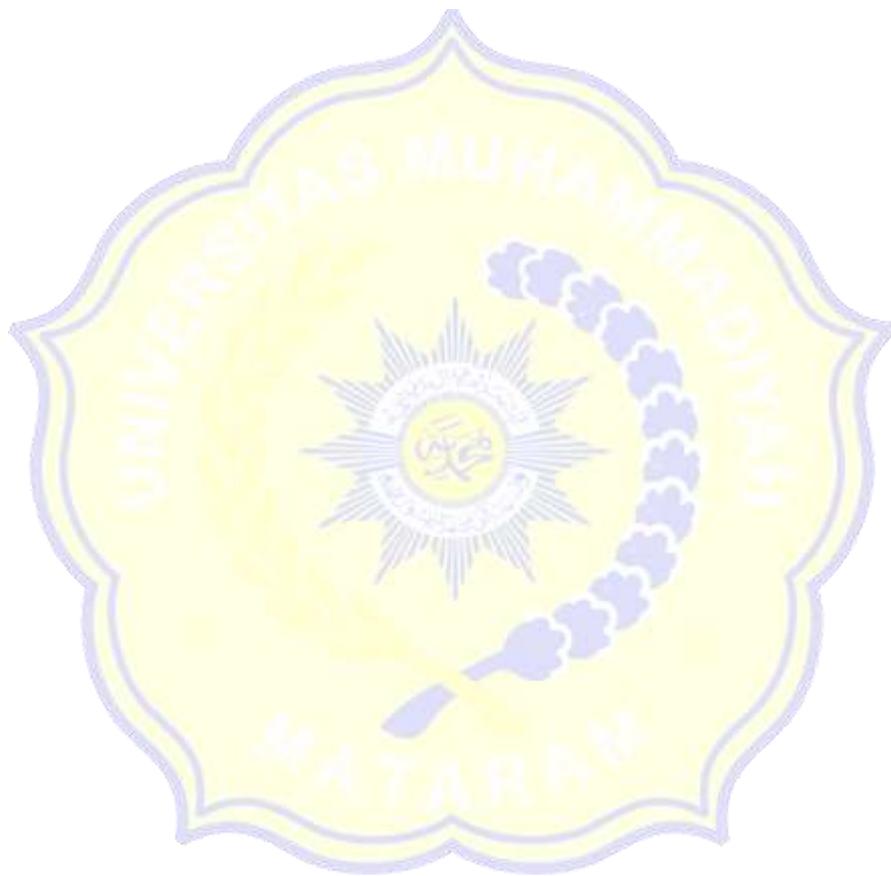
COVER	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iv
SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME	v
SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH	vi
RIWAYAT HIDUP PENULIS	vii
MOTTO HIDUP	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
ABSTRAK	xii
ABSTRACT	xiii
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	5
1.3. Tujuan Penelitian	6
1.4. Manfaat Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Penelitian Terdahulu	8
2.2 Landasan Teori.....	10
2.2.1 Pengambilan Keputusan.....	10
2.2.2 Definisi Nasabah	20
2.2.3 Jenis-jenis Nasabah	22
2.2.4 Kepuasan Nasabah	23
2.2.5 Definisi Pembiayaan	25
2.2.6 Unsur-unsur Pembiayaan	27
2.2.7 Jenis-Jenis Pembiayaan	29
2.2.8 Tujuan Dan Fungsi Pembiayaan	31
2.2.9 Permodalan.....	32
2.3 Kerangka Berpikir	37
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Jenis Penelitian.....	38
3.2 Lokasi Dan Waktu Penelitian.....	38
3.3 Jenis Data Dan Sumber Data.....	39
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	39
3.5 Informasi Penelitian	40
3.6 Teknik Analisa Data.....	41
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum PT. PNM Mekaar Syariah	43

4.1.1 Sejarah Singkat PT. PNM Mekar Syariah.....	43
4.1.2 Visi Misi PT. PNM Mekaar Syariah.....	45
4.1.3 Maksud dan Tujuan.....	45
4.1.4 Fungsi, Tugas dan Kegiatan Usaha.....	46
4.1.5 Struktur Organisasi Perusahaan	48
4.2 Hasil Penelitian Dan Pembahasan.....	48
4.2.1 Deskripsi Tempat Penelitian	48
4.3 Pembahasan.....	53
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	59
5.2 Saran.....	59
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	



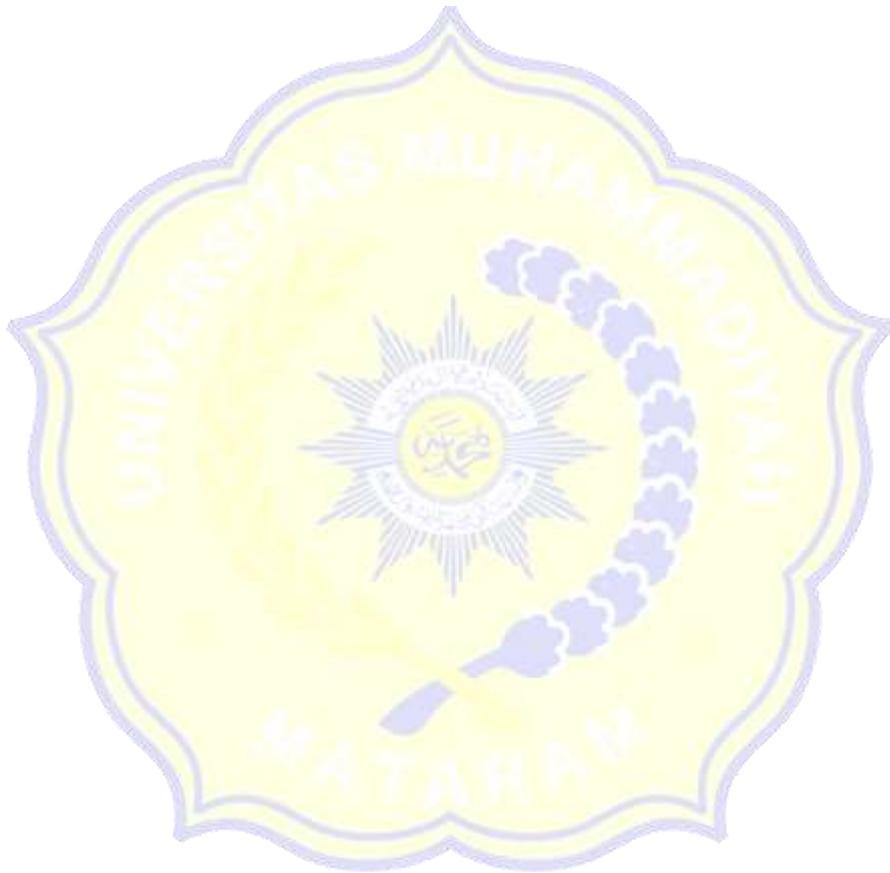
DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penelitian Terdahulu	8
Tabel 4.1 Perkembangan Pembiayaan Disalurkan Tahun 2019-2021	53



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir.....	37
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	48



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

PT. Permodalan Nasional Madani Mekar Syariah (Persero) atau PNM Mekar Syariah (Persero) adalah perusahaan menengah dan koperasi (UMKMK) yang didirikan sebagai bagian dari solusi strategis pemerintah. Dalam rangka optimalisasi tugas pengembangan usaha kecil, menengah dan mikro, PT. Permodalan Nasional Madani Mekar Syariah (Persero), memperluas sumber pendanaan.

Sejak tahun 2009, PNM telah mencapai diversifikasi sumber pembiayaan melalui kerjasama dengan pihak ketiga (terutama perbankan dan pasar modal). Hal ini juga menunjukkan bahwa dalam menjalankan peran utamanya sebagai fasilitator sektor UMKMK, PNM telah menerapkan prinsip-prinsip pertanggungjawaban dan praktik-praktik terbaik perseroan terbatas, dan perusahaan benar-benar berkomitmen untuk mencapai kemandirian dan martabat perusahaan yang lebih baik. Dalam rangka optimalisasi tugas pengembangan usaha kecil, menengah dan mikro, PNM mulai memperluas sumber pemberdayaannya pada tahun 2009 dan berhasil mendapatkan kepercayaan dari perbankan.

Solusi non-finansial yang disediakan oleh PT. PNM Mekar Syariah ke MSME Player menawarkan posisi unik untuk PT. Solusi non-finansial dalam bentuk peningkatan kemampuan wirausahawan orang-orang di industri keuangan Indonesia dapat menjaga tingkat pengembalian distribusi aset pada tingkat yang

diharapkan. Selain itu, solusi ini juga memungkinkan para UMKM untuk mendapatkan manfaat terbesar dari dukungan modal PT. PNM Syariah satu sama lain (Persero).

Tugas Pemberdayaan dilakukan melalui pemberian jasa keuangan dan pengelolaan sebagai bagian dari strategi pemerintah untuk memajukan usaha kecil, menengah dan mikro, terutama sebagai kontribusi pada sektor fisik untuk mendukung tumbuhnya wirausahawan baru yang memiliki prospek pertumbuhan. Anda dapat menciptakan lapangan kerja. Dengan pertumbuhan bisnis, pada tahun 2005, PT. PNM Mekar Syariah meluncurkan layanan pinjaman ekuitas bagi perempuan kurang mampu yang terlibat dalam usaha mikro melalui Program Ekonomi Keluarga Sejahtera (PNM Mekar). PNM Mekar diperkuat melalui kegiatan pendampingan usaha dan dilakukan dalam kelompok-kelompok kecil. Peneliti mengamati hasilnya di Desa Dena Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima, Jumlah nasabah pada tahun 2021 sebanyak 131 nasabah, dan masyarakat menengah ke bawah banyak yang memilih pembiayaan dari PT. PNM Mekar Syariah, sebagian besar nasabah memilih jenis pembiayaan ini karena masyarakat tidak memiliki modal untuk melakukan bisnis. Dengan adanya PT. PNM Mekar Syariah telah membawa banyak manfaat bagi masyarakat Desa Dena di Kecamatan Madapangga. Layanan pinjaman modal ini hanya berlaku untuk wanita kurang mampu atau ibu rumah tangga yang ingin memulai usaha kecil seperti usaha kecil menengah (UKM). Produk layanan diluncurkan pada tahun 2017 dan telah dilengkapi dengan dukungan bisnis. layanan pelanggan dari PT. PNM Mekar Syariah (Persero) dilakukan dalam kelompok, dipandu oleh presiden

klien dalam kelompok, dan kemudian diambil alih oleh karyawan PT. PNM Mekar Syariah (Persero).

Menurut Suharman (2005), pengambilan keputusan adalah cara berpikir dan hasil tindakan disebut pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan dalam psikologi kognitif berfokus pada bagaimana seseorang membuat keputusan. Dalam penelitian Anda, ini berbeda dari pemecahan masalah, karakteristik pemecahan masalah adalah dengan jelas mendefinisikan tujuan dan memecah pencapaian tujuan menjadi sub-tujuan, yang pada gilirannya membantu menjelaskan tindakan apa yang harus diambil dan kapan. Pengambilan keputusan juga berbeda dengan penalaran, yang dicirikan oleh proses dimana orang mentransfer pengetahuan yang sudah mereka ketahui ke pengetahuan lain.

Menurut Reason (2010), pengambilan keputusan dapat dilihat sebagai hasil atau keluaran dari proses mental atau kognitif yang mengarah pada pilihan tindakan di antara beberapa alternatif yang tersedia. Setiap proses pengambilan keputusan selalu mengarah pada pilihan akhir. Menurut Suharman (2005), pengambilan keputusan adalah proses memilih atau menentukan berbagai kemungkinan dalam keadaan yang tidak pasti.

Pengambilan keputusan terjadi ketika seseorang perlu membuat prediksi masa depan, memilih salah satu dari dua pilihan atau lebih, dan memperkirakan (memprediksi) frekuensi prediksi yang akan terjadi. Berdasarkan definisi di atas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa pengambilan keputusan adalah proses berpikir tentang pilihan alternatif yang berasal dari prediksi masa depan.

Menurut Ardiprawiro, S.E (2013). Faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan adalah: (1) Organisasi internal, seperti ketersediaan dana, sumber daya manusia, integritas tim, teknologi, dll. Biasanya faktor-faktor ini adalah keputusan organisasi yang dibuat di dalam organisasi itu sendiri. (2) Organisasi sosial-politik, ekonomi, hukum dan eksternal lainnya. Faktor ini berasal dari luar organisasi. (3) Ketersediaan informasi yang dibutuhkan. Seseorang harus mempertimbangkan berapa banyak informasi yang tersedia atau seberapa lengkap dan akurat informasi yang diperoleh untuk membuat keputusan yang tepat. (4) Kepribadian dan kemampuan mengambil keputusan. Dalam faktor ini, kebijaksanaan dan keteguhan diperlukan untuk membuat keputusan yang tidak berbahaya.

Saat ini, lembaga keuangan lebih aktif mengontak usaha kecil, menengah dan mikro. Sistem penagihan bulanan asli berubah setiap hari untuk sektor komersial. Sistem billing harian ini dapat membantu usaha kecil, menengah dan mikro menghemat waktu dan tenaga, dan juga dapat mencegah kemungkinan gagal bayar atau bahkan kredit bermasalah bagi usaha kecil, menengah dan mikro. Sistem ini juga memungkinkan lembaga keuangan untuk memantau bisnis mereka dengan cermat dan memberikan panduan pribadi tentang cara mengelola bisnis dan keuangan mereka. Sistem billing harian juga memungkinkan usaha kecil, menengah, dan mikro merasa bahwa biaya dan bunga yang dibebankan oleh lembaga keuangan atau sistem bagi hasil lebih ringan, sehingga tidak mengalami kesulitan dalam pembayaran. Situasi ini mengakibatkan sejumlah kecil kredit macet.

Usaha kecil, menengah dan mikro (UMKM) adalah kegiatan usaha yang dapat memperluas kesempatan kerja, memberikan pelayanan ekonomi yang komprehensif bagi masyarakat, berperan dalam proses yang adil, mengangkat opini publik, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan bekerja keras untuk stabilitas nasional. Usaha Kecil, Menengah, dan Mikro adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dijalankan oleh perorangan atau badan hukum, dan bukan merupakan anak perusahaan atau cabang yang secara langsung atau tidak langsung dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian dari usaha besar dan menengah. Sejalan dengan standar usaha kecil yang ditetapkan oleh Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Usaha Mikro adalah usaha produksi milik orang perseorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi standar usaha mikro yang diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Tahun 2008.

Usaha kecil, menengah dan mikro yang telah memperoleh pembiayaan mengalami perkembangan yang pesat, yang dapat diukur dari perluasan usahanya, integrasi aset komersial dan personal, serta gaya hidup. Namun ada juga beberapa usaha kecil, menengah dan mikro yang belum berkembang atau bahkan menurun. Menurunnya usaha kecil, menengah dan mikro disebabkan oleh dua faktor yang disebabkan oleh manajemen yang buruk dan kondisi ekonomi yang kurang baik di dalam negeri. Kemunduran bisnis yang sering terjadi akibat salah urus adalah penggunaan dana untuk keperluan pribadi, seperti pergi haji, membiayai sekolah, atau membeli barang konsumsi.

Hal ini mendorong peneliti mengangkat dan mengajukan penelitian yang berjudul: “Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Nasabah Memilih Pembiayaan Di PT. Permodalan Nasional Madani Mekar Syariah (Persero) Di Desa Dena Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima NTB”

1.2 Rumusan Masalah

Adapun permasalahan penelitian ini adalah: Apa saja faktor-faktor yang menyebabkan nasabah memilih pembiayaan di PT. Permodalan Nasional Madani Mekar Syariah (Persero) di Desa Dena Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima NTB ?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah: Untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan nasabah memilih pembiayaan di PT. Permodalan Nasional Madani Mekar Syariah (Persero) di Desa Dena Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima NTB.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah :

1. Manfaat Teoritis

peneliti berharap dapat memberikan referensi atau referensi untuk bahan penelitian tambahan yang sama dengan topik penelitian ini.

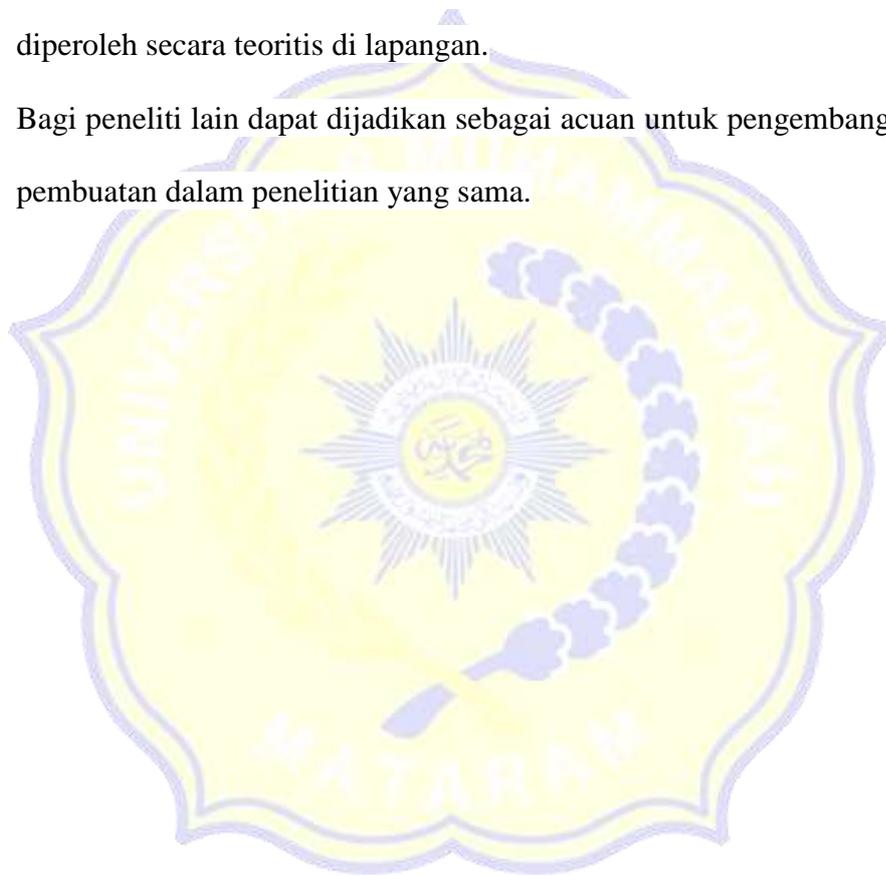
2. Manfaat Praktis

Saya berharap dapat menjadi referensi dan panduan bagi perusahaan konstruksi pemerintah.

3. Manfaat Akademis

Secara akademis di harapkan penelitian ini dapat memberikan manfaat diantaranya:

1. Untuk pengembangan ilmu pengetahuan, dapat disediakan jenis penelitian seni baru, yang dapat mendukung pengembangan sistem informasi.
2. Peneliti dapat menyumbangkan ilmunya dengan menerapkan ilmu yang diperoleh secara teoritis di lapangan.
3. Bagi peneliti lain dapat dijadikan sebagai acuan untuk pengembangan atau pembuatan dalam penelitian yang sama.



BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu ini merupakan salah satu bahan acuan bagi peneliti untuk melakukan penelitian sehingga peneliti dapat mempelajari teori-teori yang digunakan untuk mengkaji penelitian yang dilakukan. Pada tiga penelitian sebelumnya, peneliti tidak menemukan penelitian dengan judul yang sama dengan penelitian yang digunakan oleh peneliti. Namun, sebanyak peneliti mengajukan tiga penelitian pertama sebagai acuan untuk merumuskan bahan penelitian untuk penelitian ini. Berikut daftar tiga penelitian terdahulu dari berbagai jurnal yang terkait dengan penelitian yang dilakukan peneliti:

Tabel 1.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama	Perbedaan	Hasil Penelitian
1	Strategi Unit Layanan Modal Mikro (Ulamm) Syariah PT. Permodalan Nasional Madani Mekar Syariah (Persero) Dalam Pemberdayaan UMKM Di	-Penelitian Ini Fokus Pada Penekanan Bagaimana Strategi Ulamm Dalam Menyalurkan Pembiayaan Pada UMKM. -Penelitian ini menggunakan metode penelitian Kualitatif.	-Penelitian ini menekankan bagaimana Starategi ULaMM dalam menyalurkan pembiayaan pada UMKM serta mekanisme pembiayaan ULaMM Syariah.

	Ulam syariah cakung Syarif Hidayatullah, (2011)		
2	Factor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pengusaha Mikro Dalam Mengambil Pembiayaan Modal Usaha Pada Unit Pembiayaan Keuangan Syariah Kecamatan Kluet Tengah Aceh Selatan. Azah Rawani (2019)	<ul style="list-style-type: none"> - Penelitian Ini Menggunakan Jenis Penelitian Kuantitatif - Menggunakan Sumber Data Primer. - Fokus Pada Keputusan Pengusaha Mikro Dalam Mengambil Pembiayaan Modal. 	Dalam penelitian ini lebih terfokus pada factor-faktor yang mempengaruhi keputusan pengusaha mikro dalam mengambil pembiayaan modal usaha pada unit pembiayaan keuangan syariah kacamatan kluet tengah aceh selatan.
3	Analisis Factor-Faktor Yang	<ul style="list-style-type: none"> - Penelitian Ini Menggunakan Jenis 	Hasil penelitian dalam penelitian ini lebih

Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Pembiayaan Musyarakah Ida Lizz (2017)	Penelitian Kuantitatif, Metode Penelitian Menggunakan Metode Observasi, Wawancara, Dan Kuesioner.	terfokus pada analisis factor-faktor yang mempengaruhi kepuasan nasabah dalam memilih produk pembiayaan musyawarah.
---	---	---

Sumber: Skripsi Tahun 2011, 2017, 2019

2.2 Tinjauan Teori

2.2.1 Pengambilan Keputusan

1. Pengertian Pengambilan Keputusan (*Decision Making*)

Keputusan adalah hasil pemecahan masalah yang harus dihadapi dengan tegas. Dalam “Kamus Sains”, Pengambilan Keputusan diartikan sebagai pilihan keputusan atau kebijakan berdasarkan kriteria tertentu. Proses ini mencakup dua atau lebih alternatif, karena jika hanya ada satu alternatif, tidak akan ada keputusan yang diambil. Menurut Reason, (2010), pengambilan keputusan dapat dilihat sebagai hasil atau keluaran dari proses mental atau kognitif yang mengarah pada pilihan suatu rencana tindakan di antara beberapa opsi yang tersedia, dan setiap proses pengambilan keputusan selalu mengarah pada suatu pilihan akhir.

Terry (2010) mengemukakan bahwa keputusannya adalah sebagai pilihan dari dua atau lebih opsi yang mungkin berdasarkan kriteria

tertentu. Pada saat yang sama, George (2011) mengatakan bahwa sebagian besar manajer melakukan proses pengambilan keputusan dalam bentuk kegiatan kesadaran dan pemikiran, yang meliputi pertimbangan, evaluasi dan pemilihan di antara banyak alternatif.

Pengambilan keputusan adalah cara berpikir, dan hasil dari tindakan disebut pengambilan keputusan (Syamsi, Ibnu: 2000). Pengambilan keputusan dalam psikologi kognitif berfokus pada bagaimana seseorang membuat keputusan. Dalam penelitiannya berbeda dengan pemecahan masalah, ciri pemecahan masalah adalah mendefinisikan secara jelas tujuan dan menguraikan realisasi tujuan menjadi sub-tujuan, yang pada gilirannya membantu menjelaskan tindakan apa yang harus diambil dan kapan. Bawa mereka pergi. Pengambilan keputusan juga berbeda dari penalaran, yang dicirikan oleh proses dimana orang mentransfer dari pengetahuan yang sudah mereka ketahui ke lebih banyak pengetahuan. Menurut Suhanan, pengambilan keputusan adalah proses memilih atau menentukan berbagai kemungkinan dalam keadaan yang tidak pasti. Pengambilan keputusan terjadi ketika seseorang perlu membuat prediksi masa depan, memilih salah satu dari dua pilihan atau lebih, dan memperkirakan (memprediksi) frekuensi prediksi yang akan terjadi.

Salah satu fungsi berpikir adalah membuat keputusan. Satu orang membuat keputusan yang berbeda. Tetapi tanda-tanda umum meliputi: keputusan adalah hasil pemikiran, adalah hasil usaha intelektual,

keputusan selalu melibatkan pilihan dari beberapa opsi, keputusan selalu melibatkan tindakan praktis, bahkan jika pelaksanaannya mungkin tertunda atau terlupakan. Pentingnya Keputusan Pelanggan dalam Pengambilan Keputusan Sebelum pelanggan membuat keputusan, keputusan itu sangat penting. Keputusan berarti tidak ada hambatan, sehingga keputusan perlu dibuat. Keputusan yang diambil dapat berdampak pada bidang lain dan menimbulkan masalah, sehingga masalah tersebut harus ditangani dengan hati-hati ketika mengambil keputusan, agar pekerjaan organisasi dapat terus mendekati tujuan yang telah direncanakan sebelumnya.

Menurut Samarwan (2010), pengambilan keputusan terdiri dari memilih tindakan antara dua atau lebih pilihan alternatif. Seorang pelanggan yang ingin mengambil keputusan maka harus memiliki alternatif pilihan. Oleh karena itu, Anda harus memutuskan produk mana yang akan dipilih, atau Anda harus memilih salah satu dari beberapa pilihan produk yang tersedia.

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Mengambil Pembiayaan. Menurut Azah, (2019) menjelaskan ada 2 faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan antara lain, sebagai berikut:

a. Faktor Internal

Faktor internal merupakan factor yang muncul dalam diri individu, terdiri dari:

- 1) Faktor pribadi (Kotler, 2005: 211) merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan klien. Karakteristik ini meliputi usia, tahap siklus hidup, pekerjaan, situasi keuangan, gaya hidup, dan pendapatan. Orang akan menerima atau tidak keuangan akan menyesuaikan dengan keadaan yang berubah. Pekerjaan dan lingkungan ekonomi juga mempengaruhi seseorang ketika mengambil pinjaman dari bank. Gaya hidup menggambarkan keseluruhan orang yang berinteraksi dengan lingkungannya. Pada saat yang sama, kepribadian dan konsep diri dapat diartikan sebagai karakteristik psikologis yang berbeda dari seseorang, yang menimbulkan respons yang relatif konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungan.
- 2) Faktor psikologis (Kotler, 2005: 213). Variabel psikologis ini dapat dibagi menjadi motivasi, persepsi, pembelajaran, keyakinan, dan sikap. Motivasi didefinisikan sebagai kebutuhan yang menjadi motivasi ketika kebutuhan mencapai tingkat tertentu. Motivasi merupakan kebutuhan yang sangat mendesak yang memaksa seseorang untuk mencari kepuasan.
- 3) Persepsi (Kotler, 2005: 198) adalah proses yang digunakan oleh individu untuk memilih, mengatur, dan menginterpretasikan input yang mereka terima. Kondisi psikologis seseorang dapat mempengaruhi pengaruh seseorang dalam mengambil suatu keputusan, seperti memperoleh kehormatan. Misalnya, orang yang

membutuhkan uang atau barang dagangan akan sering berusaha untuk memenuhinya, dan salah satu caranya adalah dengan memperoleh kredit dari lembaga keuangan tertentu.

b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor yang dihasilkan dari luar. Faktor eksternal meliputi :

1. Faktor sosial adalah faktor lingkungan di sekitar pelanggan, yang terdiri dari kelompok referensi dan keluarga. Kolega, teman, dan tetangga dapat diklasifikasikan sebagai kelompok referensi yang secara langsung atau tidak langsung dapat mempengaruhi keputusan pelanggan. Keluarga adalah organisasi pelanggan atau konsumen yang paling penting dalam masyarakat, dan anggota keluarga adalah kelompok referensi utama yang paling berpengaruh. Sebuah keluarga terdiri dari orang tua dan anak-anak, yang mempengaruhi keputusan bank atau lembaga keuangan lainnya untuk memberikan kredit.
2. Faktor lokasi, layanan dan prosedur kredit dari bank atau lembaga keuangan yang memberikan kredit kepada klien. Lokasi adalah tempat bank melakukan kegiatan sehari-hari, terutama dalam bertransaksi dengan nasabah (Murti Sumarni dan John Soeprihanto, 2005: 84). Lokasi yang benar akan sangat mempengaruhi jumlah nasabah di bank. Misalnya, lokasi yang

mudah dijangkau akan mendorong nasabah untuk melakukan kredit dan transaksi lainnya.

3. Kemudahan penggunaan sistem, sistem yang sederhana dan mudah dilalui akan mendorong dan menarik pelanggan untuk memberikan pelayanan kepada pelanggan.
4. Tingkat bunga Penetapan tingkat bunga memainkan peran penting dalam keputusan pembiayaan nasabah.
5. Persyaratan pembiayaan, persyaratan yang mudah dipenuhi akan membuat nasabah cenderung bertransaksi.

Dasar-dasar Pengambilan Keputusan Terry, (2015), menjelaskan dasar-dasar dari pengambilan keputusan yang berlaku, antara lain :

a) Intuisi

Keputusan yang dibuat berdasarkan intuisi atau perasaan secara inheren lebih subjektif, yaitu rentan terhadap sugesti, pengaruh dari luar, dan faktor psikologis lainnya. Sifat subjektif dari keputusan intuitif ini memiliki beberapa keunggulan, yaitu:

1. Keputusan yang dibuat oleh salah satu pihak untuk memudahkan pengambilan keputusan.

2. Keputusan intuitif lebih cocok untuk masalah sifat manusia.

Pengambilan keputusan intuitif membutuhkan waktu yang sangat sedikit Untuk masalah dengan dampak terbatas, pengambilan keputusan intuitif biasanya membuahkan hasil. Akan tetapi, sulit untuk mengukur otentisitas keputusan

semacam ini, karena sulit untuk menemukan perbandingannya, yaitu karena keputusan intuitif, yang dibuat hanya oleh satu pihak, sehingga banyak hal lain yang diabaikan.

b) Pengalaman

Dalam hal ini, pengalaman dapat digunakan sebagai pedoman pemecahan masalah, dan pengambilan keputusan berdasarkan pengalaman sangat berguna untuk pengetahuan praktis. Pengalaman dan kemampuan memprediksi apa yang melatarbelakangi permasalahan dan cara penyelesaiannya sangat berguna untuk mempermudah penyelesaian masalah.

c) Fakta

Keputusan berdasarkan sejumlah besar fakta, data, atau informasi yang cukup adalah keputusan yang baik dan dapat diandalkan, tetapi sangat sulit untuk mendapatkan informasi yang cukup.

d) Kewenangan

Keputusan yang semata-mata berdasarkan kewenangan akan berakibat pada sifat rutin dan terkait dengan kediktatoran. Keputusan berdasarkan otoritas terkadang dibuat oleh pengambil keputusan, dan masalah yang akan dipecahkan biasanya menjadi kabur atau tidak jelas.

e) Rasional

Pengambilan keputusan yang rasional berkaitan dengan kegunaan. Masalah yang ditemukan oleh adalah masalah yang perlu dipecahkan secara rasional oleh. Keputusan yang dibuat berdasarkan pertimbangan rasional secara inheren lebih objektif. Dalam masyarakat, jika kepuasan sosial yang optimal dapat dicapai dalam lingkup nilai-nilai masyarakat yang diakui pada saat itu, maka pengambilan keputusan yang rasional dapat diukur.

Proses Pengambilan keputusan (Decision Making) Menurut Kotler, (2000): Menjelaskan proses pengambilan keputusan antara lain sebagai berikut :

a. Identifikasi Masalah

Dalam hal ini, diinginkan untuk dapat mengidentifikasi masalah dalam situasi tersebut.

b. Pengumpulan Dan Penganalisis Data

Pengambil keputusan harus dapat mengumpulkan dan menganalisis data yang dapat membantu memecahkan masalah yang ada.

c. Pembuatan Alternatif-Alternatif Kebijakan

Setelah masalah dirinci dan strukturnya masuk akal, solusi perlu ditemukan.

d. Pemilihan salah satu alternatif terbaik

Memilih alternatif yang dianggap terbaik untuk memecahkan masalah tertentu didasarkan pada pertimbangan atau rekomendasi yang cermat.

Memilih alternatif sangat memakan waktu karena menentukan alternatif mana yang akan berhasil dan sebaliknya.

e. Pelaksanaan keputusan

Ketika mengimplementasikan keputusan, ini berarti pengambil keputusan harus dapat menerima dampak positif atau negatif. Ketika terkena dampak negatif, pemimpin juga harus memiliki pilihan lain.

f. Pemantauan dan pengevaluasian hasil pelaksanaan

Setelah keputusan diimplementasikan, pemimpin harus dapat mengukur dampak dari keputusan yang telah dibuat. Oleh karena itu, struktur proses pengambilan keputusan meliputi identifikasi masalah, pengumpulan dan analisis data, perumusan alternatif kebijakan, pemilihan alternatif terbaik, implementasi keputusan, serta pemantauan dan evaluasi hasil implementasi.

Menurut Munandar (2010), proses pengambilan keputusan dimulai dengan adanya masalah antara keadaan ideal dengan keadaan yang ada. Status yang diinginkan biasanya dipengaruhi oleh faktor-faktor berikut:

- a. Kebudayaan.
- b. Kelompok acuan, perubahan dalam kelompok dapat mengubah hal diinginkan.
- c. Ciri-ciri keluarga.
- d. Status atau harapan *financial*.
- e. Keputusan-keputusan sebelumnya mempengaruhi pengenalan masalah.

f. Perkembangan pribadi akan mempengaruhi keadaan ideal, kedewasaan seseorang akan mempengaruhi pilihannya.

g. Situasi perorangan yang sedang berlangsung saat ini.

2. Jenis Pengambilan keputusan (*Decision making*)

a. Pengambilan keputusan terprogram :

Jenis keputusan ini melibatkan respons otomatis terhadap strategi yang telah ditentukan sebelumnya. Masalah yang berulang dan rutin dapat diselesaikan dengan jenis pengambilan keputusan ini. Tantangan besar bagi analis adalah untuk memahami jenis keputusan ini dan menyediakan atau menyediakan metode untuk mengeksekusi keputusan terprogram di mana saja. Oleh karena itu, pengambilan keputusan didefinisikan dan dijelaskan dengan jelas. Jika hal ini dapat dilakukan, tugas selanjutnya adalah mengembangkan algoritma untuk pengambilan keputusan rutin dan otomatis.

Sebagian besar organisasi memiliki peluang untuk pengambilan keputusan prosedural, karena banyak keputusan dibuat sesuai dengan prosedur operasi standar reguler. Hasil dari penerapan pengambilan keputusan terprogram adalah membebaskan waktu bagi para manajer untuk menangani tugas-tugas yang lebih penting. Misalnya: memutuskan untuk memesan barang, memutuskan untuk menagih piutang, dll.

b. Pengambilan keputusan tidak terprogram

Menunjukkan proses menangani masalah yang tidak jelas. Dengan kata lain, jenis pengambilan keputusan ini melibatkan proses pengambilan

keputusan yang menjawab pertanyaan tak terbatas. Masalah-masalah ini umumnya lebih rumit, hanya beberapa parameter yang diketahui, dan sebagian besar parameter yang diketahui bersifat probabilistik. Untuk menjawab pertanyaan ini, selain bantuan sistem informasi, semua bakat dan pengalaman pengambilan keputusan juga diperlukan.

Hal ini untuk membuat keputusan yang tidak terprogram dengan benar. Perluasan fasilitas manufaktur, pengembangan produk baru, kebijakan periklanan dan pemrosesan, manajemen personalia, dan integrasi adalah semua contoh masalah yang memerlukan pengambilan keputusan yang tidak direncanakan. Pejabat senior pemerintah, pemimpin bisnis, administrator sekolah, dan manajer organisasi lainnya mengorbankan banyak waktu untuk menyelesaikan masalah dan konflik. Metrik keberhasilan Anda dapat ditautkan secara langsung. Misalnya: pengalaman manajer sangat penting ketika membuat keputusan yang tidak direncanakan. Keputusan untuk bergabung dengan perusahaan lain merupakan keputusan yang tidak terstruktur.

2.2.2 Definisi Nasabah

Nasabah adalah nasabah, yaitu orang perseorangan atau perusahaan yang memperoleh manfaat atau produk dan jasa dari suatu perusahaan perbankan, termasuk kegiatan pembelian, sewa guna usaha, dan jasa. Nasabah sesuai dengan Pasal 1 (17) UU. Pasal 10 Tahun 1998 adalah “Pihak Pengguna Jasa Perbankan”. Klien memainkan peran penting dalam industri

perbankan dan dana yang disimpan oleh klien di bank adalah dana yang paling penting dalam operasi perbankan.

Nasabah adalah nasabah, yaitu orang atau perusahaan yang menerima manfaat atau produk dan jasa dari suatu perusahaan perbankan, termasuk kegiatan pembelian, sewa guna usaha dan pelayanan (misalnya bio nasution, sutisna. 2015: 65). Pelanggan sesuai dengan Pasal 1 (17) UU. Pasal 10 Tahun 1998 adalah “pihak yang menggunakan jasa perbankan”. Nasabah memegang peranan penting dalam industri perbankan, dan dana yang disimpan nasabah di bank merupakan dana yang paling penting bagi bisnis perbankan. (Sonny Koeswara, Muslimah. 2018: 3).

Pengertian yang dimiliki para ahli pelanggan adalah sebagai berikut: menurut Kasmir (2005), pelanggan adalah konsumen yang membeli atau menggunakan produk yang dijual atau disediakan oleh bank. Menurut Saladin (2010), klien adalah “konsumen yang menjadi penyedia dana”. Menurut definisi Tjiptono (2004), pelanggan adalah “setiap orang yang membeli dan menggunakan produk atau jasa suatu perusahaan”. Menurut Komaruddin, nasabah adalah "seseorang atau perusahaan yang memiliki rekening giro, deposito atau rekening tabungan lain yang sejenis di bank. Menurut Pardede (2004: 9), nasabah mengacu pada mempercayakan bank dengan pengelolaan mereka dana untuk operasi perbankan. Oleh karena itu, orang yang mengharapkan imbalan uang untuk deposito.

Definisi lain menurut Gasperz, (dalam Nasution 2004:101) nasabah adalah:

1. Pelanggan adalah orang yang menuntut perusahaan untuk memenuhi standar kualitas tertentu, yang akan mempengaruhi kinerja perusahaan.
2. Pelanggan adalah orang yang tidak mengandalkan kita, tetapi kita yang mengandalkan mereka.
3. Pelanggan adalah orang yang memungkinkan kita untuk memenuhi keinginan mereka.
4. Tidak ada yang bisa memenangkan diskusi dengan pelanggan.
5. Nasabah adalah orang yang sangat penting yang harus dipuaskan.

Menurut Boediono (2003:35), klien adalah unik dan harus mendapat perhatian dan kepedulian yang serius dalam organisasi yang dihadapinya agar dapat bertahan di era yang semakin kompetitif. Dalam praktiknya, pengusaha sering diartikan sebagai penerima layanan, yaitu pihak yang mendapat nilai tambah nyata dari penyedia layanan.

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa prinsipal adalah orang perseorangan atau badan usaha (perusahaan) yang memiliki rekening simpanan dan pinjaman di bank dan melakukan transaksi simpanan dan pinjaman.

2.2.3 Jenis-Jenis Nasabah

Menurut Pasal 16 Ayat 1 UU Perbankan, yang dimaksud dengan nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa perbankan. Nasabah Bank dibagi menjadi:

Menurut Saladin (2011), nasabah adalah “konsumen yang menyediakan dana”. Menurut definisi Tjiptono (2011), pelanggan adalah “setiap orang yang membeli dan menggunakan produk atau jasa perusahaan”. Menurut Komaruddin (2005), nasabah adalah “perorangan atau perusahaan yang memiliki rekening giro, deposito atau tabungan sejenis lainnya di bank.

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa nasabah adalah orang perseorangan atau badan usaha (perusahaan) yang membuka rekening simpanan dan pinjaman pada suatu bank dan melakukan transaksi simpanan dan pinjaman.

1. Konsumen Atau Nasabah Dibagikan Menjadi Dua Kelompok.

a. Pelanggan Internal

Pelanggan internal merujuk pada orang-orang di dalam perusahaan yang berdampak pada prestasi kerja (perusahaan). Proses penyampaian jasa, proses produksi barang, mulai dari perencanaan, pembuatan jasa atau pembuatan barang, hingga pemasaran dan penjualan dan pengelolaan, meliputi; dewan direksi, manajer, kepala departemen dan karyawan serta organisasi bisnis (perusahaan).

b. Pelanggan Eksternal

Pelanggan mengacu pada semua orang yang menerima layanan, mengirimkan barang atau jasa di luar organisasi bisnis, dan organisasi mereka (bisnis) adalah pembeli atau pengguna akhir.

Berdasarkan pengertian pelanggan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa pelanggan merupakan aspek terpenting dalam mempertahankan laba, agar perusahaan dapat bertahan di era persaingan yang semakin ketat.

2.2.4 Kepuasan Nasabah

Dalam hal ini, salah satu tujuan utama dari perusahaan jasa adalah untuk menciptakan kepuasan pelanggan. Kepuasan pelanggan adalah evaluasi pelanggan terhadap hasil yang diharapkan dari membeli dan mengkonsumsi suatu produk atau jasa dan kemudian melaksanakannya.

Kotler (2005) mengatakan bahwa kepuasan adalah tingkat perbandingan yang dirasakan antara pekerjaan seseorang, produk atau jasa dan harapan. Menurut definisi kepuasan Engel (2001), kepuasan pelanggan adalah evaluasi pasca pembelian dimana alternatif yang dipilih setidaknya tidak membuat perbedaan atau melebihi harapan pelanggan, dan jika hasil yang diperoleh tidak memenuhi harapan Harapan Pelanggan, maka akan terjadi ketidakpuasan. .

Kepuasan pelanggan yang diungkapkan kepuasan dan ketidakpuasan adalah tanggapan pelanggan terhadap evaluasi penerapan yang dirasakan (tidak dikonfirmasi) antara harapan di atas (spesifikasi kinerja lainnya) dan kinerja aktual produk yang dirasakan setelah digunakan. Dimensi kebutuhan pelanggan diimplementasikan oleh perusahaan dalam bentuk strategi bauran pemasaran, dan nilai pelanggan dapat diciptakan dengan cara sebagai berikut:

1. Dimensi produk (meliputi produk perawatan, komoditas, produk peningkatan produk yang diharapkan, dan produk potensial).
2. Pelayanan penjualan (termasuk kecepatan dan ketepatan proses transaksi, kecepatan dan ketepatan produk yang diterima, kemudahan mengakses jaringan perbankan, kesederhanaan birokrasi dan prosedur transaksi, suasana hangat dan pelayanan yang ramah serta aktifnya pemenuhan kebutuhan dan keinginan pelanggan).
3. Layanan purna jual dan keluhan (meliputi: *customer service*).

Layanan teknis purna jual Jika ada masalah dengan produk yang dibeli atau digunakan oleh pelanggan, masalah tersebut ditanggapi dengan cepat, layanan simpatik, layanan aktif atau call center resmi bertanggung jawab untuk menangani berbagai keluhan terkait yang disampaikan oleh pelanggan. layanan) Kepuasan dapat didefinisikan sebagai satu orang mengkonsumsi orang lain Atau kepuasan, kesenangan, dan bantuan yang dihasilkan oleh produk atau layanan dari organisasi terkait.

Menurut Hoffman (2011) dan Beteson, kepuasan atau ketidakpuasan adalah perbandingan antara harapan konsumen dan persepsi interaksi layanan yang sebenarnya. Pada saat yang sama, menurut Gerson (2004) , apa yang dipahami oleh kepuasan pelanggan adalah bahwa harapan mereka terpenuhi.

Maka dapat disimpulkan dari definisi sebelumnya bahwa secara umum konsep kepuasan pelanggan didasarkan pada kesesuaian harapan atau keinginan pelanggan terhadap layanan yang mereka terima.

4. Strategi Kepuasan Nasabah

Strategi kepuasan nasabah yang ingin dicapai oleh perusahaan diantaranya.

2.2.5 Definisi Pembiayaan

Pembiayaan pada umumnya didasarkan pada kesepakatan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain, yang mengharuskan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan setelah jangka waktu tertentu dan memberikan uang atau hak kreditur yang setara. Atau bagi hasil. Riviere (2010). Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan kesepakatan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain, yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan setelah jangka waktu tertentu. (Casmin, 2006:102).

Menurut AlArif (2015), pembiayaan mengacu pada dana yang diberikan oleh satu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang direncanakan oleh dirinya sendiri atau suatu lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pembiayaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi dalam rencana. Dalam arti luas, pembiayaan mengacu pada pembiayaan atau pengeluaran, yaitu pembiayaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi dalam rencana, baik yang dilakukan sendiri. atau

bersama-sama dengan orang lain. Pada saat yang sama, dalam arti sempit, pembiayaan mengacu pada pembiayaan yang diberikan kepada pelanggan oleh lembaga keuangan seperti bank syariah.

Istilah pembiayaan berarti amanah, yang mengacu pada lembaga keuangan, karena shahibul sangat mempercayai seseorang untuk menjalankan amanah yang diberikan. Dana harus digunakan secara wajar dan wajar, dengan syarat dan ketentuan yang jelas, yang saling menguntungkan kedua belah pihak.

Dengan kata lain, pembiayaan adalah dana yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang direncanakan. Istilah teknis untuk pembiayaan dalam perbankan syariah atau penggunaannya sebagai aset produktif. Aset yang menguntungkan adalah penyertaan dana bank syariah dalam mata uang rupiah dan mata uang asing. Tidak menurut undang-undang. Undang-undang Perbankan No. 10 Tahun 1998 mengatur bahwa pembiayaan didasarkan pada perjanjian atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain untuk memberikan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan setelah jangka waktu tertentu. untuk pembagian keuntungan.

Sedangkan menurut Kasmir (2002), pembiayaan didasarkan pada kesepakatan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain, yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan

setelah jangka waktu tertentu dan menyediakan uang atau utang yang dipersamakan dengan itu. Dalam pertukaran atau bagi hasil.

Menurut peneliti, dari beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan terdiri dari penyediaan dana atau wesel yang dipersamakan dengan itu atas dasar saling percaya untuk mendukung kegiatan investasi yang direncanakan dan mewajibkan pihak pembiayaan untuk mengembalikan dana tersebut. Pendanaan juga merupakan dana yang diberikan kepada pihak lain untuk mendukung rencana investasi, baik Anda sendiri maupun lembaga.

2.2.6 Unsur-unsur Pembiayaan

Pendanaan pada dasarnya dilakukan atas dasar kepercayaan, dimana pihak pembiayaan mempercayakan dana yang disumbangkan kepada orang lain. Oleh karena itu, dalam pembiayaan harus benar-benar jujur satu sama lain, tidak ada kebohongan, dan harus memastikan bahwa pembiayaan atau dana yang diserahkan kepada penerima pembiayaan dapat dikembalikan dalam jangka waktu yang disepakati kedua belah pihak. Bagian-bagian yang terlibat.

Adapun unsur-unsur dalam pembiayaan, yaitu :

- a. Ada dua bagian, yaitu pemberi pembiayaan (shahibul maal) dan penerima pembiayaan (mudharib). Hubungan antara donatur dan penerima merupakan hubungan kerjasama yang saling menguntungkan dan juga diartikan sebagai kehidupan yang saling tolong-menolong.

- b. Shahibul maal didasarkan pada adanya keyakinan mudharib dalam pencapaian, yaitu potensi mudharib.
- c. Adanya kesepakatan berupa akad antara shahibul maal dengan pihak lain yang berjanji akan membayar dari mudharib kepada shahibul maal.
- d. Selain unsur kepercayaan yang memberikan pembiayaan/kredit, perjanjian juga memuat unsur perjanjian antara kreditur dan penerima kredit. Perjanjian ini dibuat dalam suatu perjanjian dimana semua pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing.
- e. Jangka Waktu: Semua pembiayaan atau perpanjangan kredit memiliki jangka waktu tertentu, yang mencakup jangka waktu pembayaran kembali pinjaman yang disepakati. Jangka waktunya bisa pendek, menengah atau panjang.
- f. Risiko, adanya tenggang waktu pembayaran kembali akan membawa risiko tidak dapat mengembalikan/macet pinjaman. Semakin lama jangka waktu pembiayaan/kredit semakin besar risikonya dan sebaliknya. Risiko ini ditanggung oleh bank, baik risiko yang disengaja maupun tidak disengaja dari nasabah yang lalai. Misalnya, jika terjadi bencana atau bisnis klien bangkrut tanpa ada faktor lain yang disengaja.
- g. Kompensasi adalah keuntungan memberikan pembiayaan atau jasa, yang kita sebut bunga. Remunerasi berupa bunga dan biaya pengelolaan kredit merupakan keuntungan bank. Sementara itu, bagi bank berdasarkan prinsip-prinsip hukum Islam, remunerasi ditentukan oleh bagi hasil.

2.2.7 Jenis-jenis Pembiayaan

- a. Menurut kontrak pengembangan produk, bank syariah memiliki berbagai metode pembiayaan. Jenis-jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek, antara lain:

Pembiayaan Menurut Tujuan

Pembiayaan menurut tujuannya dibedakan menjadi:

1. Pembiayaan modal kerja mengacu pada pembiayaan dana yang dikumpulkan dalam rangka pengembangan usaha.
2. Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan untuk tujuan investasi atau perolehan barang konsumsi.
3. Pembiayaan Komersial Pembiayaan ini digunakan untuk perdagangan dan biasanya digunakan untuk pembelian barang, pembayarannya diharapkan terkait dengan hasil penjualan barang.
4. Pembiayaan produktif dirancang untuk memungkinkan penerima pembiayaan mencapai tujuannya, jika tidak, tidak mungkin tercapai tanpa pembiayaan tersebut.

Pembiayaan Menurut Jangka Waktu

Pembiayaan menurut jangka waktu dibedakan menjadi:

1. Pembiayaan jangka pendek, pembiayaan dengan jangka waktu satu bulan sampai satu tahun.
2. Pembiayaan jangka menengah, pembiayaan selama 1 sampai 5 tahun.
3. Pembiayaan jangka panjang adalah metode pembiayaan dengan jangka waktu lebih dari tiga tahun.

4. Demand Loan atau Demand Loan adalah bentuk pembiayaan yang dapat diperoleh kembali setiap saat, atau pembiayaan ini memungkinkan pemberi pinjaman untuk meminta pengembalian dana yang diberikan setiap saat atau setiap saat.

Jenis Pembiayaan Berdasarkan Jaminannya

1. Agunan adalah aset berwujud atau tidak berwujud, atau jaminan yang diberikan orang kepada pemodal. Tujuan penjaminan adalah untuk meningkatkan kepercayaan pemodal bahwa dana yang dikeluarkan dapat dikembalikan atau dikompensasikan sesuai dengan kesepakatan. Ada beberapa jenis jaminan keuangan, yaitu:
 2. Pembiayaan dengan jaminan
Jika penerima pembiayaan dapat memberikan agunan atau agunan sesuai dengan persyaratan pemberi pinjaman, dapat memberikan pembiayaan yang dijamin dan aset tidak dapat dialihkan.
 3. Agunan berfungsi sebagai alat hipotek bagi peminjam untuk melunasi pinjamannya. Jika Anda mengalami kredit macet di tengah jalan, pemberi pinjaman berhak atas jaminan.
 4. Pembiayaan tanpa jaminan
Sesuai dengan namanya, pembiayaan jenis ini dapat dilakukan tanpa adanya jaminan untuk barang atau personel tertentu. Hingga saat ini, jenis pembiayaan ini didasarkan pada risiko kredit, prospek bisnis, loyalitas atau reputasi baik dari calon peminjam.

Sesuai dengan namanya, pembiayaan jenis ini dapat dilakukan tanpa adanya jaminan untuk barang atau personel tertentu. Sejauh ini, jenis pembiayaan ini telah dilihat berdasarkan risiko kredit calon peminjam, prospek bisnis, loyalitas atau reputasi baik.

2.2.8 Tujuan dan Fungsi pembiayaan

Pemberian jasa pembiayaan memiliki tujuan tertentu, dan pemberian jasa pembiayaan tidak terlepas dari misi pendirian bank. Tujuan utama pemberian pembiayaan meliputi:

1. Mencari keuntungan

Dengan kata lain, bertujuan untuk memperoleh hasil dari pemberian pembiayaan. Hasil tersebut terutama disajikan dalam bentuk pendapatan dari bisnis yang dikelola oleh bank dan nasabah. Keuntungan ini sangat penting untuk kelangsungan hidup bank, jika bank terus merugi, maka besar kemungkinan bank tersebut akan dilikuidasi (dibubarkan)

2. Membantu usaha nasabah

3. Tujuannya adalah untuk membantu klien bisnis yang membutuhkan dana, termasuk reksa dana dan dana modal kerja. Dengan dana tersebut, debitur akan dapat mengembangkan dan memperluas usahanya.

4. Membantu pemerintah

Bagi pemerintah, semakin banyak pembiayaan industri perbankan, semakin baik, karena semakin banyak pembiayaan berarti pengembangan berbagai sektor. Manfaat pembiayaan yang diberikan oleh pembagian adalah:

1. Penerimaan pajak, yang berasal dari keuntungan nasabah bank a. Membuka kesempatan kerja b) Meningkatkan jumlah barang dan jasa c. Menyimpan mata uang asing d. Menambah mata uang negara Selain tujuan di atas, pembiayaan perbankan secara umum juga berperan dalam kehidupan perekonomian modern saat ini, antara lain:
2. Pembiayaan dapat meningkatkan utilitas uang, yaitu jika hanya menyimpan uang tidak akan menghasilkan sesuatu yang bermanfaat. Dengan memberikan pembiayaan, penerima pembiayaan dapat menggunakan dana tersebut untuk memproduksi barang atau jasa.
3. Pembiayaan dapat meningkatkan ketersediaan aset. Debitur akan menggunakan pembiayaan yang diberikan oleh Bank untuk mengubah barang yang tidak berguna menjadi barang yang berguna.
4. Pembiayaan meningkatkan peredaran dan peredaran uang, dalam hal ini uang yang disalurkan akan mengalir dari satu daerah ke daerah lain, sehingga daerah yang kekurangan dana pada saat pembiayaan akan memperoleh tambahan dana dari daerah lain.
5. Pembiayaan merupakan salah satu alat stabilitas ekonomi. Dapat dikatakan bahwa pemberian pembiayaan merupakan stabilitas ekonomi, karena pembiayaan yang diberikan akan meningkatkan jumlah produk pokok yang dibutuhkan masyarakat. Meningkatkan mata uang negara.
6. Pembiayaan dapat meningkatkan semangat berusaha di masyarakat, dan bagi penerima pembiayaan pasti akan meningkatkan semangat berusaha, terutama bagi nasabah dengan dana pas-pasan.

2.2.9 Permodalan

1. Pengertian Modal

Modal merupakan salah satu faktor produksi yang penting dalam pertanian. Sayangnya, akses petani terhadap sumber dana yang diberikan masih sangat terbatas, terutama bagi petani yang menguasai lahan kecil dan petani tak bertanah yang merupakan komunitas terbesar di masyarakat pedesaan. Oleh karena itu, tidak jarang kekurangan dana menjadi kendala bagi petani untuk mengelola dan mengembangkan pertanian.

Masalah pembiayaan perusahaan merupakan masalah yang tidak akan pernah ada habisnya, mengingat pembiayaan bermasalah mengandung banyak aspek. Untuk memahami pengertian modal dalam keputusan pembiayaan, Anda dapat memahami definisi modal yang dikemukakan oleh para ahli keuangan berikut, Riyanto, (2010:18). Modal adalah "kumpulan" barang modal yang terkandung dalam neraca di sisi debit, sedangkan barang modal mengacu pada semua barang rumah tangga perusahaan dan fungsi produksinya yang membentuk pendapatan.

Jelaskan bahwa modal adalah hak untuk menggunakan barang modal Mayor (dalam Riyanto, 2010:18). Oleh karena itu, modal muncul di neraca di sebelah kredit. Adapun yang dimaksud dengan barang modal adalah aset perusahaan yang belum dimanfaatkan Pollack (dalam Riyanto, 2010:18).

Modal yang diusulkan adalah dana yang digunakan untuk membaca aset dan akuisisi perusahaan mitra (Atmaja, 2008: 155). Hak modal atau saham adalah kekayaan perusahaan, yang terdiri dari harta kekayaan yang

disimpan atau berasal dari luar perusahaan, yang merupakan hasil kegiatan usaha itu sendiri, Munawir (2006: 19).

Dapat dipahami dari beberapa sudut pandang ini bahwa pokok adalah apa yang tercantum di sebelah saldo di sisi debet. Jelaskan bentuk investasi dari dana yang diperoleh. Pada saat yang sama, dalam hal sumber, modal muncul di sebelah kiri kredit. Menggambarkan latar belakang itu sendiri.

Karena birokrasi pemerintah sering melakukan intervensi secara berlebihan, sistem ekonomi pedesaan belum berkembang. Tindakan ini menimbulkan asimetri informasi antara sebagian besar masyarakat (petani) dengan kelompok masyarakat lainnya. Kondisi ini justru melumpuhkan beberapa lembaga lokal yang selama ini berkembang dan berperan dalam pemerataan pendapatan masyarakat, termasuk lembaga keuangan pertanian (Sudaryanto dan Syukur, 2000).

Di daerah pedesaan, terdapat dua jenis pasar kredit atau pasar keuangan (Syukur et al., 2003), yaitu pasar keuangan formal dan pasar keuangan informal. Pendanaan formal dibagi lagi menjadi pendanaan yang direncanakan dan pendanaan yang tidak terkait dengan rencana. Pembiayaan non prosedural beroperasi di pedesaan dan mengikuti mekanisme pasar dalam mekanisme penyajian dan distribusinya. Artinya, aturan kelayakan diterapkan secara formal karena tingkat bunga yang dikenakan adalah tingkat bunga komersial dan layanan disediakan oleh lembaga formal.

2. Pengertian Modal

Masalah pendanaan perusahaan adalah masalah yang tidak akan pernah berakhir, mengingat bahwa masalah pendanaan mengandung banyak aspek. Untuk memahami makna modal dalam keputusan pembiayaan, Anda dapat memahami definisi modal oleh para ahli keuangan berikut, Riyanto, (2010: 18). Meij (di Riyanto, 2010: 18) mendefinisikan modal sebagai “koleksi” barang modal termasuk dalam saldo debitor, sedangkan barang modal memahami semua item rumah tangga perusahaan dan fungsi produksi yang menghasilkan pendapatan mereka. Polak (di Riyanto, 2010: 18) mendefinisikan modal sebagai kemampuan untuk barang penggunaan modal.

Oleh karena itu, modal dimasukkan dalam neraca bersama-sama dengan kredit. Adapun barang modal adalah barang yang belum digunakan di dalam perusahaan. Jadi apa selanjutnya debet di neraca ? Dalam buku yang sama, Buck mendefinisikan modal sebagai bentuk spesifik barang yang masih ditemukan di rumah perusahaan, yang berada di sisi debet neraca. Berupa daya beli atau nilai tukar barang yang didaftarkan dalam letter of credit. Menurut Naiggolan (2004: 3), modal adalah suatu kelompok yang meliputi pemilik usaha. Selanjutnya menurut (Atmaja, 2008: 155), modal yang diusulkan digunakan untuk membaca aset dan membeli dana dari perusahaan koperasi.

Munawir (2006: 19) mendefinisikan modal sebagai hak atas modal atau bagian dari kekayaan perusahaan, termasuk kekayaan yang disetor di dalam atau di luar perusahaan, dan kekayaan itu merupakan hasil dari kegiatan komersial itu sendiri. Jika kita melihat neraca suatu perusahaan, ada modal khusus dan modal abstrak yang juga menggambarkan modal, yaitu saldo satu

bagian menunjukkan modal menurut bentuknya (di sebelah sisi debet) dan, di sisi lain, menjelaskan sumbernya. (berikutnya) kredit).

Dapat dipahami dari beberapa sudut pandang ini bahwa modal terdaftar di sebelah neraca debitor. Jelaskan bentuk investasi dari dana yang diperoleh. Pada saat yang sama, dari segi sumber, modal muncul di sisi kiri kredit. Jelaskan dana itu sendiri.

3. Struktur Modal

Struktur modal adalah keseimbangan antara modal atau utang luar negeri dan modal ekuitas untuk menyediakan dana untuk operasional perusahaan. Teori struktur modal sangat penting, karena setiap perubahan dalam struktur modal akan mempengaruhi biaya seluruh modal. Hal ini karena setiap jenis modal memiliki biaya sendiri modal.

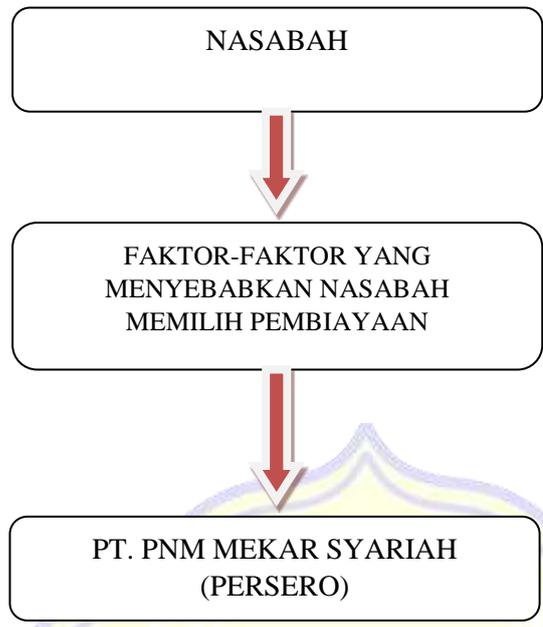
Struktur permodalan perusahaan sendiri harus diperhatikan karena permodalan merupakan hal yang sensitif. Jika manajer salah urus, modal dapat meningkatkan keuntungan yang diinginkan perusahaan. Struktur modal adalah pengeluaran permanen yang mencerminkan keseimbangan antara modal hutang jangka panjang dan modal ekuitas. Menurut Sutrisno (2007: 255), struktur modal adalah keseimbangan antara modal asing atau utang dan modal sendiri. Dibandingkan dengan modal asing, perusahaan lebih cenderung menggunakan dana sendiri, karena modal asing bersifat sementara dan memiliki jangka waktu tertentu untuk disetor atau dikembalikan. Riyanto, (2010:23) Pedoman atau aturan yang menyarankan struktur modal konservatif menetapkan keseimbangan antara penanaman modal asing dan

modal sendiri yang harus dijaga oleh perusahaan. Aturan tersebut menetapkan bahwa jumlah penanaman modal asing dalam modal tidak boleh melebihi Modalnya sendiri dalam keadaan apa pun. Memiliki modal.

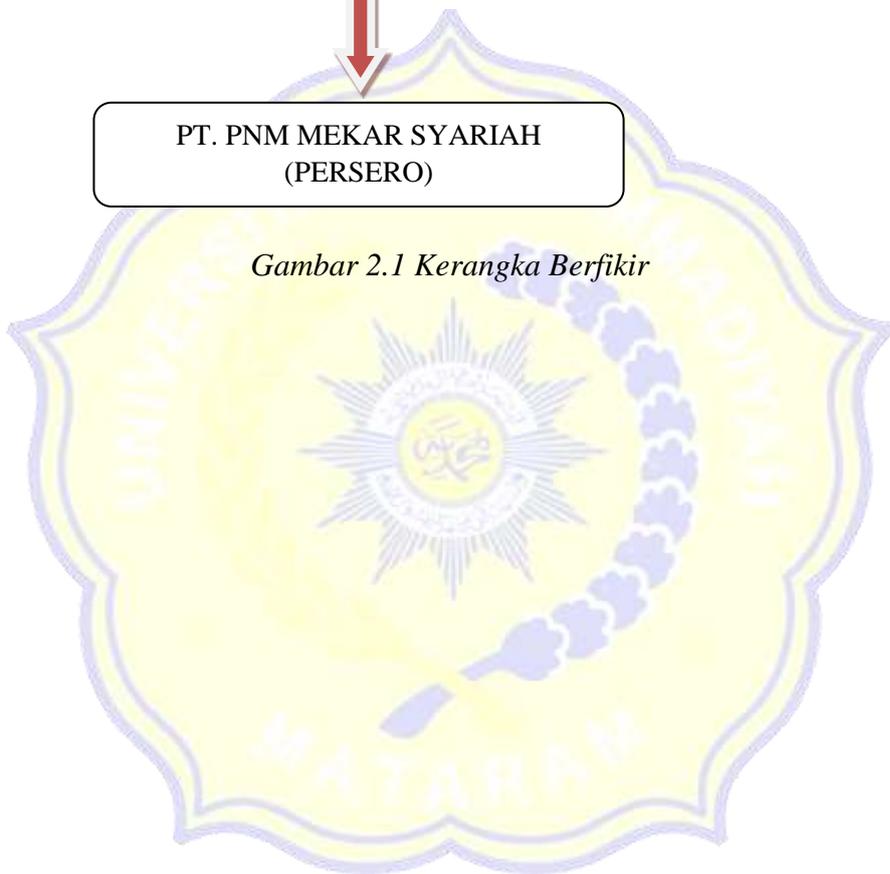
Penggunaan esensi dari setiap modal memiliki dampak yang berbeda terhadap keuntungan perusahaan. Penggunaan modal asing akan mengurangi keuntungan perusahaan. Karena Anda harus membayar bunga dan bunga sebagai pengurang keuntungan. Kepentingan pribadi juga digunakan sebagai pengurang pajak yang harus ditanggung oleh perusahaan. Sekalipun ekuitas dikompensasikan dalam bentuk pembayaran dividen dan pendapatan setiap pajak digunakan, pajak tidak akan berkurang (Sutrisno, 2007: 255).

2.3 Kerangka Berpikir

Dengan adanya PT. PNM Mekar Syariah (Persero) yang berlokasi di Desa Dena Kecamatan Madapanga Kabupaten Bima sangat bermanfaat bagi perekonomian masyarakat menengah kebawah dan dibiayai oleh PT. PNM Mekar Syariah (Persero) diberikan kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan atau modal usaha. PT. PNM Mekar Syariah (Persero). Diharapkan nasabah akan meminjam dana, usahanya akan berkembang, dan kinerja operasionalnya dapat mencukupi untuk memenuhi kebutuhan domestik nasabah tersebut.



Gambar 2.1 Kerangka Berfikir



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif. Penelitian ini merupakan proses penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa tindakan politik dalam teks tertulis atau lisan. Mukhtar (2013:10) Metode penelitian kualitatif deskriptif adalah metode yang peneliti gunakan untuk menemukan pengetahuan atau teori penelitian pada waktu tertentu.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan nasabah memilih pembiayaan di PT. PNM Mekar Syariah (Persero). Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa penelitian kualitatif adalah penelitian yang bertujuan untuk memahami kondisi lingkungan tertentu, dan mereka sering menggunakan analisis dalam penelitiannya.

3.2 Lokasi Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Madani Mekar Syariah (Persero) terletak di Desa Dena Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima Nusa Tenggara Barat. Waktu penyusunan proposal dari Desember 2020 hingga Februari 2021.

Alasan peneliti memilih lokasi tersebut yang karena desa itu merupakan tempat tinggal peneliti, dan peneliti menguasai peta wilayah di desa dena, kantornya juga berada di desa dena, alasan kuat lainnya yaitu peneliti lumayan dekat dengan para nasabah dan karyawan dari PT. Permodalan Nasional Madani Mekar Syariah (Persero), dengan begitu sangat

muda bagi peneliti untuk melakukan penelitian dan mendapatkan informasi mengenai Pembiayaan yang dilakukan oleh Nasabah PT. Permodalan Nasional Madani Mekar Syariah (Persero), ketika peneliti turun langsung dilapangan.

3.3 Jenis Data Dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan untuk penulisan proposal skripsi ini adalah penggunaan data kualitatif. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder.

Data mentah adalah sumber data penelitian yang diperoleh langsung dari sumber aslinya (bukan melalui perantara). Data utama penelitian ini berasal dari wawancara dengan pelanggan PT. PNM Mekar Syariah. Data primer adalah data penelitian (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain) yang diperoleh secara tidak langsung melalui perantara. Data sekunder untuk penelitian ini berasal dari data PT. PNM Mekar Syariah adalah tentang gambaran umum PT. PNM Mekar Syariah.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Saat peneliti melakukan observasi, peneliti melakukan hal tersebut untuk mengetahui lokasi penelitian dan memahami situasi dan kondisi Desa Dena di Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima NTB. Setelah penyidik berada di lokasi, penyidik akan mengamati pendanaan nasabah di PT. PNM Mekar Syariah (Persero), sehingga peneliti akan mencatat hasil pengamatan yang dilakukan peneliti di lapangan.

2. Wawancara

Peneliti akan melakukan wawancara langsung dengan menanyakan kepada nasabah PT. Permodalan Nasional Madani Mekar Syariah mengenai pertanyaan terkait pendanaan PT. Permodalan Nasional Madani Mekar Syariah (Persero), tidak hanya pada nasabah tetapi peneliti juga meminta informasi yang lebih akurat kepada karyawan.

3. Dokumentasi

Berbagai file diperlukan untuk menganalisis data di sini, yaitu file berdasarkan sifatnya: dalam bentuk buku, gambar, video, rekaman suara, bahkan struktur organisasi PT. PNM Mekar Syariah (Persero).

3.5 Informan Penelitian

Informan dalam penelitian ini adalah orang yang dijadikan sebagai sumber pengumpulan data yaitu nasabah yang memilih pembiayaan di PT. PNM Mekar Syariah (Persero) terletak di Desa Dena, Kecamatan Madapangga, Kabupaten Bima NTB. Jumlah nasabah PT. PNM Mekar Syariah di Desa Dena memiliki 131 nasabah. Namun dalam penelitian ini, peneliti hanya memilih 6 nasabah, nama nasabah yang Peneliti gunakan dari PT. PNM Mekar Syariah (Persero) yang terletak di Desa Dena, Kecamatan Madapangga, Kabupaten Bima, sebagai sumber data yang dikumpulkan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Hadijah
2. Diana
3. Mardinah

4. Sri Sumarti
5. Nurhasanah
6. Fatimah

3.6 Teknik Analisis Data

Apabila data empiris yang diperoleh merupakan data kualitatif berupa kumpulan kata-kata yang berwujud, bukan rangkaian angka-angka, dan tidak dapat diklasifikasikan atau disusun secara jelas, maka perlu dilakukan analisis data kualitatif. Data dapat dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan lain-lain, dan biasanya diolah dengan cara merekam, menulis, bahkan mengedit sebelum siap digunakan. Namun, data kualitatif umumnya masih menggunakan kata-kata yang umumnya tersusun dalam teks yang diperluas dan tidak menggunakan perhitungan matematis atau bahkan statistika sebagai alat analisis.

Teknik Analisis Data yang peneliti gunakan yaitu:

1. Reduksi Data

Reduksi data adalah suatu bentuk analisis data yang memecahkan atau menghilangkan masalah yang tidak perlu dan mengubah kata-kata atau data sedemikian rupa sehingga menarik kesimpulan akhir. Selama proses pengumpulan data selama studi lapangan, kegiatan reduksi data terus menerus akan dilakukan sampai konten yang Anda cari disusun atau laporan akhir yang lengkap disusun.

2. Triangulasi

Selain menggunakan penyederhanaan data, peneliti juga menggunakan teknik triangulasi sebagai teknik pengecekan keabsahan data. Dalam

pengertian triangulasi adalah suatu teknik untuk memverifikasi keabsahan data dengan menggunakan hal-hal lain untuk membandingkan hasil wawancara dengan objek penelitian (Moloeng, 2004: 330). Triangulasi dapat dilakukan dengan menggunakan teknik yang berbeda (Nasution, 2003: 115), yaitu wawancara, observasi dan dokumen.

3. Menarik kesimpulan

Analisis ketiga yang dilakukan peneliti adalah menarik kesimpulan. Ketika peneliti melakukan observasi di lapangan, ia akan mengumpulkan data yang ada. Kesimpulan akan keluar secara otomatis berdasarkan jumlah catatan yang dibuat oleh peneliti selama observasi lapangan.

