# PREFERENSI PELAKU UMKM TERHADAP SUMBER PEMBIAYAAN: BANK SYARIAH VS BANK KONVENSIONAL PADA AKADEMI MELAYU DERMAWAN DI KOTA BATAM

***Preference of MSME Actors towards Financing Sources: Islamic Bank VS Conventional Bank at Akademi Melayu Dermawan in Batam City***

Skripsi

Diajukan untuk memenuhi Sebagian persyaratan guna memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi dari Program Studi Ekonomi Islam

Acc. Munaqasah
04/08/2026

Sofwan Hadikusuma, Lc., M.E.


**Oleh:**

**Naila Tsaniya Istisyhadiyah**

**22423015**

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM**

**JURUSAN STUDI ISLAM**

**FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM**

**UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**

**YOGYAKARTA**


**2026**

# LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

| | |
|---|---|
| Nama | : Naila Tsaniya Istisyhadiyah |
| NIM | : 22423015 |
| Program Studi | : Ekonomi Islam |
| Fakultas | : Ilmu Agama Islam |
| Judul Skripsi | : Preferensi Pelaku UMKM Terhadap Sumber Pembiayaan: Bank Syariah VS Bank Konvensional Pada Akademi Melayu Dermawan di Kota Batam |

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penelitian skripsi ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila dikemudian hari penulisan skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib yang berlaku di Universitas Islam Indonesia.

Demikian, pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tidak dipaksakan.

Yogyakarta, 21 Juli 2026




Naila Tsaniya I

**NOTA DINAS**

| | | |
|---|---|---|
| Hal | : Tugas Akhir | Yogyakarta, 4 Agustus 2026 |
| Kepada | : Yth. Ketua Program Studi Ekonomi Islam | |
| | Fakultas Ilmu Agama Islam | |
| | Universitas Islam Indonesia | |

*Assalamu'alaikum wr.wb.*

Berdasarkan penunjukan Ketua Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan nomor surat 489/Kaprodi/60/DAATI/FIAI/VI/2026 tanggal 11 Juni 2026. Atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi Saudara:

| | |
|---|---|
| Nama | : Naila Tsaniya Istisyhadiyah |
| No. Mahasiswa | : 22423015 |
| Program Studi | : Ekonomi Islam |
| Tahun Akademik | : 2025/2026 |
| Judul Tugas Akhir | : Preferensi Pelaku UMKM Terhadap Sumber Pembiayaan Bank Syariah VS Bank Konvensional Pada Akademi Melayu Dermawan Di Kota Batam. |

Setelah kami teliti dan diadakan perbaikan seperlunya akhirnya kami nyatakan tugas akhir mahasiswa tersebut memenuhi syarat untuk diajukan ke Sidang Munaqasah Fakultas Ilmu Agama islam Universitas Islam Indonesia.

Demikian, semoga tugas akhir mahasiswa tersebut dapat dilanjutkan ke Sidang Munaqasah.

*Wassalamu'alaikum wr.wb.*

Dosen Pembimbing

**Sofwan Hadikusuma, Lc., M.E**

## REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini, Dosen Pembimbing Skripsi.

| | |
|---|---|
| Nama | : Naila Tsaniya Istisyhadiyah |
| No. Mahasiswa | : 22423015 |
| Judul Tugas Akhir | : Preferensi Pelaku UMKM Terhadap Sumber Pembiayaan Bank Syariah VS Bank Konvensional Pada Akademi Melayu Dermawan Di Kota Batam. |

Menyatakan bahwa, berdasarkan proses dan hasil bimbingan selama ini, serta dilakukan perbaikan. Maka yang bersangkutan dapat mendaftarkan diri untuk mengikuti munaqosah skripsi pada Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta

Yogyakarta, 4 Agustus 2026



**Sofwan Hadikusuma, Lc., M.E.**

# LEMBAR PENGESAHAN

FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM
Gedung K.H. Wahid Hasyim
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia
Jl. Kaliurang km 14,5 Yogyakarta 55584
T. (0274) 898444 ext. 4511
F. (0274) 898463
E. fiai@uii.ac.id
W. fiai.uii.ac.id

## PENGESAHAN

Tugas Akhir ini telah diujikan dalam Sidang Tugas Akhir Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Program Studi Ekonomi Islam yang dilaksanakan pada:

| | | |
|---|---|---|
| Hari | : | Kamis |
| Tanggal | : | 27 Agustus 2026 |
| Judul Tugas Akhir | : | Preferensi Pelaku UMKM terhadap Sumber Pembiayaan: Bank Syariah Vs Bank Konvensional pada Akademi Melayu Dermawan di Kota Batam |
| Nama | : | NAILA TSANIYA ISTISYHADIYAH |
| Nomor Mahasiswa | : | 22423015 |

Sehingga dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana dari Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

**TIM PENGUJI**

**Ketua/Pembimbing**
Sofwan Hadikusuma, Lc, ME (.....)

**Penguji 1**
Muhammad Iqbal, SEI, MSI (.....)

**Penguji 2**
Anom Garbo, SEI, ME (.....)

Yogyakarta, 27 Agustus 2026
Fakultas Ilmu Agama Islam
Dekan

Dr. Drs. Asmuni, MA

## LEMBAR PERSEMBAHAN

*Bismillahirrahmanirrahim.*

Alhamdulillah puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan nikmat yang sangat luar biasa. Memberikan penulis kekuatan, membekali penulis dengan ilmu pengetahuan serta memperkenalkan penulis dengan cinta. Atas karunia serta kemudahan yang engkau berikan, sehingga skripsi ini dapat selesai tepat waktu. Shalawat serta salam selalu tercurah limpahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Skripsi ini penulis persembahkan untuk:

1. Kepada pemilik mutlak seluruh zat dan alam semesta, yang menguasai, mengatur, dan berkuasa atas segala sesuatu. Allah SWT, Sang Maha Pemilik Arah, Terimakasih telah menjadi satu-satunya rumah tempatku pulang saat dunia terasa begitu kabur dan bising. Terimakasih telah menjaga waras dan langkahku, bahkan di saat aku hampir lupa alasan aku untuk tetap hidup. Nadin Amizah benar adanya, *"Nyawaku nyala karena dengan-Mu."*
2. Kedua orang tua penulis cinta pertama dan panutanku Ayah Indra Budhi, A.Md.Ak dan pintu surgaku Ibu Yenni Hartati, S.E. beliau mampu mendidik penulis. Memotivasi dan memberikan dukungan baik do'a maupun materi sehingga penulis mampu menyelesaikan studinya hingga sarjana. Beliau orang yang hebat selalu menjadi penyemangat penulis sebagai sandaran terkuat dari kerasnya dunia. Yang tidak ada henti-hentinya memberikan kasih sayang dengan penuh cinta terima kasih selalu berjuang untuk kehidupan penulis serta terima kasih untuk semua berkat do'a dan dukungan ayah dan ibu penulis bisa berada di titik ini. Sehat selalu dan hiduplah lebih lama lagi, ayah dan ibu harus selalu ada disetiap perjalan dan pencapaian hidup penulis.
3. Yang tersayang Kakakku Aliya Ashra Indrasani, S.T. dan Adikku Zahwa Fahrunnisa, yang senantiasa memberikan dukungan, kebersamaan, serta semangat dalam perjalanan penulis. Kehadiran kalian menjadi bagian penting dalam memberikan motivasi dan makna dalam setiap proses yang dijalani

4. Kepada dosen pembimbing penulis, Bapak Sofwan Hadikusuma, Lc.,ME atas bimbingan, kesabaran, arahan, serta ilmu yang berharga selama proses penyusunan skripsi ini.
5. Kepada sahabat terbaik penulis, Dania Nur Arifah. Terimakasih telah menjadi rumah dan tempat pulang ternyaman bagi penulis. Terimakasih telah membersamai penulis dari masa sekolah menengah pertama sampai saat ini dan nanti, terimakasih untuk doa dan harapan yang selalu di selipkan di setiap doa untuk penulis. Atas telinga yang selalu siap mendengar, atas nasehat dan motivasi yang sering kali dapat tepat disaat penulis paling membutuhkannya.
6. Kepada sahabat penulis tercinta dan tersayang, yaitu SERAH DEH yang terdiri dari Naswya Awaliya Rahmadhani, Zaroniyah Marsha Amiro, Salma Aqila, Khairunnisa, dan Naia Fitri Meutia perjumpaan kita di bangku perkuliahan adalah anugerah yang tak pernah penulis duga. Kalian bukan sekedar teman, melainkan sahabat yang selalu hadir di setiap fase perjalanan hidup penulis. Terima kasih untuk setiap tawa yang menguatkan, cerita yang menemani kebersamaan yang membuat segala lelah terasa lebih ringan. Kehadiran kalian bukan hanya mengisi hari-hari selama perkuliahan, tetapi juga meninggalkan jejak hangat yang akan selalu penulis ingat. Semoga persahabatan ini tetap terjaga, melampaui jarak, waktu dan kesibukan yang akan datang.
7. Kepada sahabat penulis, Nazila Farah Jannah yaitu sahabat tersayang. Terimakasih atas setiap waktu yang diluangkan, memberikan dukungan, motivasi, semangat, doa, pendengar yang baik, serta menjadi rekan menemani penulis dari semester 4 perkuliahan sampai selesai skripsi. Tiada hentinya memberikan motivasi kepada penulis agar skripsi dapat selesai secara tepat waktu, dan berjuang agar siap menghadapi ujian sidang skripsi bersama.
8. Kepada Farah Nur Fadilah, sahabat yang baru-baru ini penulis temui keberadaannya pada saat KKN yang dengan ketulusan hati selalu menghadirkan doa, dukungan, dan selalu setia membersamai serta memberikan semangat kepada penulis dalam melalui berbagai proses selama penulisan skripsi ini.

9. Kepada teman seperjuangan penulis, yaitu KKN UNIT 28 yang terdiri dari iin, farah, lusti, alfath, ikhsan, husna, firman dan pipah Terimakasih sudah menemani penulis selama masa KKN. Terima kasih sudah menjadi teman, sahabat, dan saudara yang selalu menguatkan penulis. Mengambil banyak peran penting dibalik layar, membersamai dalam perjuangan dan tidak pernah mengeluh ketika direpotkan. Semoga sama-sama dilancarkan sampai akhir perjuangan. *See u on top guys!*
10. Kepada sahabat-sahabat penulis sedari SMA, pika, zira, rina, dan indah. Terimakasih selalu memberi motivasi, semangat, dukungan tanpa henti sehingga secara tidak langsung membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Kepada teman seperjuangan penulis, Susiana Samsuardi terimakasih selalu memberikan motivasi, semangat dan kontribusinya yang membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
12. Kepada Alfiyyah Mufidah, sebagai teman terdekat penulis di perkualiahan ini. Terima kasih. Piya, sudah datang ke kehidupan penulis dan selalu *support* serta menemani penulis di masa-masa perkualiahan ini. Semua canda, tawa, dan tangis yang telah kita lalui bersama adalah proses kita untuk sampai di titik ini. Sukses untuk kkn dan skripsinya, penulis ucapkan terima kasih
13. Terima kasih untuk kota Yogyakarta yang memberikan banyak kenangan yang tidak terhingga dalam setiap sudutnya, kota yang kecil namun membuat hangat dan rasa rindu ingin kembali terus menusuk agar dapat tinggal di kota ini lebih lama. Kota yang dulunya menjadi alasan penulis pergi merantau ternyata menjadikan penulis seorang sarjana dan memberikan penulis sebuah kisah kasih perjuangan, pendewasaan, kesabaran yang mampu penulis cari dan terdapat di kota ini.
14. *Last but not least,* anak perempuan kedua dan harapan orang tuanya, Naila Tsaniya Istisyhadiyah. Ya, diri saya sendiri. Apresiasi sebesar-besarnya untuk diri sendiri yang telah diam-diam berjuang tanpa henti. Terima kasih telah bekerja keras dan bertahan sejauh ini. Untuk setiap malam yang dihabiskan dalam kelelahan, setiap pagi yang disambut dengan kekhawatirann, namun

tetap dijalani dan berhasil dilalui. Terima kasih kepada hati yang tetap ikhlas, meski banyak hal yang terjadi di luar prediksi. Terima kasih kepada jiwa yang tetap kuat, meski berkali-kali hampir menyerah karena kondisi. Terimakasih kepada raga yang terus melangkah, meski lelah menhadapi tekanan tapi tetap diperjuangkan. Teruslah belajar dan mensyukuri nikmat yang Allah SWT berikan. Tetap semangat untuk terus berusaha, berbahagialah dimanapun kamu berada. Penulis berdoa agar langkah kecilmu selalu diperkuat, dikelilingi orang-orang baik dan hebat, serta mimpimu satu persatu akan terjawab.

## MOTTO

"Allah memang tidak menjanjikan hidupmu akan selalu mudah, tapi dua kali Allah berjanji bahwa: Fa inna ma' al-usri Yusra,inna ma'al-'usri Yusra".
(QS. Al-insyitah 94: 5-6)

"Jika Bukan Karena Allah yang Memampukan. Aku Mungkin Sudah Lama Menyerah"
(Penulis)

"Perang telah usai, aku bisa pulang Kubaringkan panah dan berteriak Menang"
(Nadin Amizah)

"Aku membahayakan nyawa ibuku untuk lahir ke dunia, jadi tidak mungkin aku tidak ada artinya dan aku membuat ayahku bekerja setiap hari, jadi aku pastikan lelahnya tidak akan sia sia"
(Penulis)

# ABSTRAK

**Preferensi Pelaku UMKM Terhadap Sumber Pembiayaan: Bank Syariah VS Bank Konvensional Pada Akademi Melayu Dermawan Di Kota Batam**

**Naila Tsaniya Istisyhadiyah**

**22423015**

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan preferensi pelaku UMKM muslim di Kota Batam dalam memilih sumber pembiayaan antara bank syariah maupun bank konvensional. Menggunakan pendekatan penelitian kualitatif deskripstif dengan metode *purposive sampling* menghasilkan 12 informan pelaku UMKM binaan Akademi Melayu Dermawan (AMD) di Kota Batam. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi yang kemudian dianalisis dengan model Miles dan Huberman berdasarkan empat komponnen Theory of Planned Behavior (TPB) sikap,norma subjektif, kontrol perilaku, dan intensi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa preferensi pelaku UMKM terbentuk dari kemudahan akses, kesesuaian produk, kemampuan finansial terhadap kebutuhan sebagian informan memandang positif pembiayaan syariah karena dinilai sesuai prinsip syariah islam, namun sebagian informan juga tetap memilih bank konvensional karena prosedur dari bank konvensional tersebut lebih mudah dan adanya program Kredit Usaha Rakyat (KUR). Temuan ini menegaskan bahwa kontrol perilaku yang dipersepsikan merupakan komponen yang dominan terhadap preferensi pembiayaan pelaku UMKM.



**Kata Kunci**: Preferensi Pembiayaan, UMKM, Bank Syariah, Bank Konvensional, *Theory of Planned Behavior*

*ABSTRACT*

**Preference of MSME Actors towards Financing Sources: Islamic Bank VS Conventional Bank at Akademi Melayu Dermawan in Batam City**

**Naila Tsaniya Istisyhadiyah**

**22423015**

*This research aims to describe the preference of Muslim Micro, Small, and Medium Enterprises (MSME) actors in Batam City in choosing financing sources, either from islamic bank or conventional banks. Using a descriptive qualitative research approach with a purposive sampling method, this study involved 12 informants who are MSME actors fostered by Akademi Melayu Dermawan (AMD) in Batam City. Data collection was carried out through interviews, observation, and documentation, which were then analyzed using the Miles and Huberman model based on dour components of the Theory of Planned Behavior (TPB): , subjective norm, perceived behavioral control, and intention. The results of this research show thay thr preference of MSME actors is shaped by ease of access, product suitability, and financial capability in relation to business needs. Some informants view Islamic financing positively as it is considered to align with islamic principles, while other informants still choose conventional banks due to their simpler procedures and the availability of the People's Business Credit (Kredit Usaha Rakyat/KUR) program. These findings confirm that perceived behavioral control is the dominant component influencing the financing preference of MSME actors.*

***Keywords:*** *Financing Preference, MSME, Islamic Bank, Conventional Bank, Theory of Planned Behavior*

**PEDOMAN TRANSLASI ARAB-LATIN**

**KEPUTUSAN BERSAMA**

**MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN**

**REPUBLIK INDONESIA**

Nomor: 158 Th. 1987

Nomor: 0543b/U/1987

**TRANSLITERASI ARAB-LATIN**

**Pendahuluan**

Penelitian transliterasi Arab-Latin merupakan salah satu program penelitian Publitbang Lektur Agama, Badan Litbang Agama, yang pelaksanaanya dimulai tahun anggaran 1983/1984. Untuk mencapai hasil rumusan yang lebih baik, hasil penelitian itu dibahas dalam pertemuan terbatas guna menampung pandangan dan pikiran para ahli agar dapat dijadikan bahan telaah yang berharga bagi forum seminar yang sifatnya lebih luas dan nasional.

Transliterasi Arab-Latin memang dihajatkan oleh bangsa indonesia karena huruf Arab-Latin memang dihajatkan oleh bangsa indonesia karena huruf Arab di-pergunakan untuk menuliskan kitab agama islam berikut penjelasannya (Al-Qur'an dan Hadis), sementara bangsa indonesia mempergunakan huruf latin untuk menuliskan bahasanya. Karena ketiadaan pedoman yang baku, yang dapat dipergunakan oleh umat islam di indonesia yang meru-pakan mayoritas bangsa indonesua, transliterasi Arab-Latin yang terpakai meru-pakan mayoritas bangsa indonesia, transliterasi Arab-Latin yang terpakai dalam masyarakat banyak ragamnya. Dalam menuju kearah pembukaan itulah Puslitbang Lektur Agama melalui penelitian dan seminar berusaha Menyusun pedoman yang diharapkan dapat berlaku secara nasional

Dalam seminar yang diadakan tahun anggaran 1985/1986 telah dibahas beberapa makalah yang disajikan oleh para ahli, yang kesemuanya memberikan sumbangan yang besar bagi usaha ke arah itu. Seminar itu juga membentuk tim yang bertugas merumuskan hasil seminar dan selan-jutnya hasil tersebut dibahas lagi dalam seminar yang lebih luas, Seminar Nasional Pembakuan Transliterasi Arab-Latin Tahun 1985/1986. Tim tersebut terdiri dari 1) H. Sawabi Ihsan MA, 2)

Ali Audah, 3) Prof. Gazali Dunia, 4) Prof. Dr. H.B Jassin, dan 5) Drs. Sudarno M.Ed. Dalam pidato pengarahan tanggal 10 Maret 1986 pada seminar tersebut, Kepala Litbang Agama menjelaskan bahwa pertemuan itu mempunyai arti penting dan strategis karena:

1. Pertemuan ilmiah ini menyangkut perkembangan ilmu pengetahuan, khususnya ilmu pengetahuan ke-islaman, sesuai dengan gerak majunya pembangunan yang semakin cepat.
2. Pertemuan ini merupakan tanggapan langsung terhadap kebijaksanaan Menteri Agama Kabinet Pembangunan IV, tentang perlunya peningkatan pemahaman, penghayatan, dan pengamalan agama bagi setiap umat beragama, secara ilmiah dan rasional.

Pedoman transliterasi Arab-Latin yang baku telah llama didambakan karena amat membantu dalam pemahaman terhadap ajaran dan berkembangan Islam di Indonesia. Umat Islam di Indonesia tidak semuanya mengenal dan menguasai huruf Arab. Oleh karena itu, pertemuan ilmiah yang diadakan kali ini pada dasarnya jufa merupakan upaya untuk pembinaan dan peningkatan kehidupan beragama, khususnya umat Islam di Indonesia.

Badan Litbang Agama, dalam hal ini Puslitbang Lektur Agama, dan instansi lain yang ada hubungannya dengan kelekturan, amat memerlukan pedoman yang baku tentang transliterasi Arab-Latin yang dapat dijadikan acuan dalam penelitian dan pengalih-hurufan, dari Arab ke Latin dan sebaliknya

Dari hasil penelitian dan penyajian pendapat para ahli diketahui bahwa selama ini Masyarakat masih mempergunakan transliterasi yang berbeda-beda. Usaha penyeragamannya sudah pernah dicoba, baik oleh instansi maupun perorangan, namun hasilnya belum ada yang bersifat menyeluruh, dipakai oleh seluruh umat Islam Indonesia. Oleh karena itu, dalam usaha mencapai keseragaman, seminar menyepakati adanya Pedoman Transliterasi Arab-Latin baku yang dikuatkan dengan suatu Surat Keputusan Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan untuk digunakan secara nasional.

**Pengertian Transliterasi**

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih hurufan dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalin huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

**Prinsip Pembakuan**

Pembakuan pedoman transliterasi Arab-Latin ini disusun dengan prinsip sebagai berikut:

1. Sejalan dengan Ejaan Yang Disempurnakan.
2. Huruf Arab yang belum ada padanannya dalam huruf Latin dicarikan padanan dengan cara memberi tambahan tanda diakritik, dengan dasar "satu fenom satu lambing".
3. Pedoman transliterasi ini diperuntukkan bagi masyarakat umum.

**Rumusan Pedoman**

Transliterasi Arab-Latin Hal-hal yang dirumuskan secara kongkrit dalam pedoman transliterasi Arab-Latin ini meliputi:

1. Konsonan
2. Vokal (tunggal dan rangkap)
3. Maddah
4. Ta'marbutah
5. Syaddah
6. Kata sandang (di depan huruf syamsiah dan qamariah)
7. Hamzah
8. Penulisan kata
9. Huruf kapital
10. Tajwid

## 1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini Sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dengan huruf dan tanda sekaligus. Di bawah ini daftar huruf Arab itu dan transliterasinya dengan huruf Latin:

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama |
|---|---|---|---|
| أ | Alif | Tidak dilambangkan | Tidak dilambangkan |
| ب | Ba | B | Be |
| ت | Ta | T | Te |
| ث | Ṡa | ṡ | es (dengan titik di atas) |
| ج | Jim | J | Je |
| ح | Ḥa | ḥ | ha (dengan titik di bawah) |
| خ | Kha | Kh | ka dan ha |
| د | Dal | D | De |
| ذ | Żal | Ż | zet (dengan titik di atas) |
| ر | Ra | R | Er |
| ز | Zai | Z | Zet |
| س | Sin | S | Es |
| ش | Syin | Sy | es dan ya |
| ص | Ṣad | ṣ | es (dengan titik di bawah) |
| ض | Ḍad | ḍ | de (dengan titik di bawah) |
| ط | Ṭa | ṭ | te (dengan titik di bawah) |
| ظ | Ẓa | ẓ | zet (dengan titik di bawah) |

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama |
|---|---|---|---|
| ع | `ain | ` | koma terbalik (di atas) |
| غ | Gain | G | Ge |
| ف | Fa | F | ef |
| ق | Qaf | Q | Ki |
| ك | Kaf | K | ka |
| ل | Lam | L | El |
| م | Mim | M | Em |
| ن | Nun | N | En |
| و | Wau | W | We |
| ه | Ha | H | Ha |
| ء | Hamzah | ‘ | apostrof |
| ي | Ya | Y | Ya |

**2. Vokal**

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal Tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

| Tanda | Nama | Huruf Latin | Nama |
|---|---|---|---|
| ـَ | Fathah | A | A |
| - | Kasrah | I | I |
| - | Dhammah | U | U |

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

| Tanda | Nama | Huruf Latin | Nama |
|---|---|---|---|
| ي ...َ | Fathah dan ya | Ai | a dan i |
| و ...َ | Fathah dan wau | Au | a dan u |

Contoh:

- كَتَبَ kataba
- فَعَلَ fa'ala
- سُئِلَ suila
- كَيْفَ kaifa
- حَوْلَ haula

### 3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

| Tanda | Nama | Huruf Latin | Nama |
|---|---|---|---|
| ..ى ...َ ا | Fathah dan alif atau ya | Ā | a dan daris di atas |
| ...ى | Kasrah dan ya | Ī | i dan garis di atas |
| و ...ُ | Dhammah dan wau | Ū | u dengan garis di atas |

Contoh:

قَالَ - qāla

رمى - ramā

لَ يُقِ - qĭla

**4. Ta' Marbutah**

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua:

a. Ta marbutah hidup**.**

Ta marbu"ah yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah 't'.

b. Ta marbutah mati

Ta marbutah yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah 'h'.

c. Kalau pada kata yang terakhir dengan ta marbu"ah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

| | |
|---|---|
| رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ | - raudah al- Atfāl |
| | - raudatul alfāl |
| المَدِينَةُ الْمُنَورَة | - al-Madĭnah al-Munawwarah |
| | - al-Madĭnatul-Munawwarah |
| طَلْحَة | - talhah |

**5. Syaddaha**

Syaddaha tau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid, dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

رَبَّنَا - rabbanā

نَزّ - nazzala

البر - al-birr

الحج - al- ḥajj

**6. Kata Sandang**

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dan kata sandang yang diikuti huruf qamariah.

1. Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah

   Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /1/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang diikuti oleh huruf qamariah

   Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya. Baik dikuti huruf syamsiah maupun huruf qamariah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

   الرَّجُل - ar- rajulu

   السيد - as- syyidu

   الشَّمْسِ - as-syamsu

   القلم - al-qalamu

   البَدِيعِ - al- badĭ ’u

   الجلال - al- jalālu

**7. Hamzah**

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak ditengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, is dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif. Contoh:

تَا خُذُونَ - ta’khużūna’

الدوء - an-nau'

ى نشد - syi'un

إِن - inna

أ َكل - akala

**8. Penulisan Kata**

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun harf ditulis terpisah. Hanya kata-kata ter-tentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan maka transliterasi ini, penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

وَ إِنَّ اللَّهَ لَهُوَ خَيْرُ الرَّاز قِيْنِ

وَ أَوْفُوا الْا كَيْلَ وَ الْا مِيْزَان : Wa innallāha lahuwa khair ar- rāziqĭn
Wa innallāha lahuwa khairrāziqĭn

وَ أَوْفُوا الْا كَيْلَ وَ الْا مِيْزَان : Wa al-kaila wa- almĭzān

إِبْرَاهِيمُ الْخَلِيْل : Ibrāhĭm al- Khalĭl
Ibrāhĭmul al-Khalĭl

بسم الله مَجْرَاهَا وَمُرْسَاهَ : Bismillāhi majrehā wa mursahā

وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ مَنِ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيْلَ :Walillāhi 'alan-nāsi ḥijjul-baiti manistaṭāilaihi sabīlā
Walillāhi ‘alan-nāsi hijjul-baiti manistaṭā’a ilaihi sabīlā

**9. Huruf Kapital**

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: Huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn / Alhamdu lillāhi

الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ Ar- rahmānir hīm /Ar rahmān- ar-rahīm

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

- اللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ Allaahų gafürun rahīm
- لِلَّهِ الْأُمُورُ جَمِيعً Lillāhi al-amru jamīˈan/Lillähil-amru jami a

## 10. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

# KATA PENGANTAR

*Assalamualaikum Wr.Wb*

*Alhamdulillahirobbil'alamin,* Puji Syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat, Hidayah, serta berkahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul "Preferensi Pelaku UMKM Terhadap Sumber Pembiayaan Bank Syariah VS Bank Konvensional Pada Akademi Melayu Dermawan Di Kota Batam. Shalawat serta salam penulis hanturkan kepada Rasullah SAW, keluarga, para sahabat, tabi'in, dan para pengikutnya.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dari Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia. Penulisan skripsi ini tidak terlepas dari dukungan dan iringan doa dari berbagai pihak yang senantiasa membimbing penulis, memberikan motivasi dan nasehat. Oleh karena itu, penyusun menyampaikan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Hari Purnomo, M.T., IPU., Selaku Rektor Universitas Islam Indonesia
2. Bapak Dr. Drs. Asmuni, M.A, Selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia
3. Bapak Dr. Anton Priyo Nugroho, S.E., M.M., Selaku Ketua Jurusan Studi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia
4. Ibu Dr. Siti Achiria, SE., MM Selaku Ketua Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia
5. Bapak Sofwan Hadikusuma, Lc.,ME, Selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang dengan penuh kesabaran telah membimbing serta memberikan saran dalam penulisan skripsi, sehingga penyusunan skripsi ini berjalan dengan lancar.
6. Seluruh Dosen dan staf dalam Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan bekal ilmu dan banyak pembelajaran kepada penyusun dan memberikan pelayanan kepada mahasiswa prodi Ekonomi Islam, semoga ilmu yang diberikan dapat bermanfaat dunia dan akhirat

7. Kedua orang tua Ayah Indra Budhi & Ibu Yenni Hartati dan keluarga yang senantiasa memberikan doa serta dukungan dengan cinta dan kasih sehingga menjadi semangat dalam setiap langkah penulis.
8. Terima kasih kepada kakak dan adik tercinta atas doa, dukungan, dan semangat selama proses penyusunan skripsi ini.
9. Para anggota group SERAH DEH (Aca, Awa, Naia,Nisa, & Lala) yang telah mendengarkan keluh kesah serta memberikan dukungan selama penulis berada di Yogyakarta
10. Seluruh sahabat, Pika, Zira, Rina, Indah, Adzra, Ninda, Farah, Adel, Gina, Dania yang telah menemani penulis dan mau mendengar keluh kesah penulis
11. Terima kasih kepada seluruh teman-teman Program Studi Ekonomi Islam Angkatan 2022 atas doa, bantuan, dan kebersamaan selama masa perkuliahan. Semoga Allah SWT memberikan keberkahan dan kesuksesan bagi kita semua.
12. Terima kasih kepada teman-teman serta seluruh pihak yang telah membantu dan memberikan dukungan selama proses penulisan skripsi ini.

Akhir kata, saya berharap semoga Allah SWT membalas segala kebaikan dari semua pihak yang telah membantu. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat, baik bagi penulis sendiri maupun bagi pembaca pada umumnya.

*Wassalamualaikum Wr.Wb*

# DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN ..... ii
NOTA DINAS ..... iii
REKOMENDASI PEMBIMBING ..... iv
LEMBAR PERSEMBAHAN ..... v
MOTTO ..... x
ABSTRAK ..... xi
*ABSTRACT* ..... xii
PEDOMAN TRANSLASI ARAB-LATIN ..... xiii
KATA PENGANTAR ..... xxiii
DAFTAR ISI ..... xxv
DAFTAR TABEL ..... xxix
DAFTAR LAMPIRAN ..... xxx
BAB 1 ..... 1
PENDAHULUAN ..... 1
A. Latar Belakang ..... 1
B. Rumusan Masalah ..... 4
C. Tujuan Penelitian ..... 4
D. Manfaat Penelitian ..... 4
1. Manfaat Teoritis ..... 4
2. Manfaat Praktis ..... 5
E. Sistematika Penulisan: ..... 6
1. BAB I PENDAHULUAN ..... 6
2. BAB II TELAAH PUSTAKA ..... 6

3. BAB III METODE PENELITIAN ..... 6
4. BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN ..... 6
5. BAB V KESIMPULAN DAN SARAN ..... 6
BAB II TELAAH PUSTAKA ..... 7
A. Penelitian Terdahulu ..... 7
B. Landasan Teori ..... 15
1. *Theory of Planned Behavior* (TPB) ..... 15
2. Komponen Theory of Planned Behavior ..... 15
3. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) ..... 16
4. Pembiayaan Bank Syariah ..... 18
5. Pembiayaan Bank Konvensional ..... 19
C. Kerangka Berpikir ..... 21
BAB III ..... 22
METODE PENELITIAN ..... 22
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian ..... 22
B. Waktu dan Lokasi Penelitian ..... 23
C. Subjek dan Objek Penelitian ..... 23
1. Subjek Penelitian ..... 23
2. Objek Penelitian ..... 24
D. Sumber Data ..... 24
1. Data Primer ..... 24
2. Data Sekunder ..... 24
E. Teknik Pengumpulan Data ..... 25
1. Wawancara Mendalam (*In-Depth Interview*) ..... 25
2. Observasi ..... 25
3. Dokumentasi ..... 26
F. Definisi Operasional ..... 26
1. Sikap (*Attitude*) ..... 26

2. Norma Subjektif (*Subjective Norm)* ..... 26
3. Kontrol Perilaku yang Dipersepsikan *(Perceived Behavioral Control)* 27
4. Intensi (Intention) ..... 27
5. Preferensi Pelaku UMKM terhadap Sumber Pembiayaan ..... 27
G. Instrumen Penelitian ..... 27
H. Teknik Analisis Data ..... 28
1. Reduksi Data (*Data Reduction*) ..... 28
2. Penyajian Data (*Data Display*) ..... 28
3. Penarikan Kesimpulan (*Conclusion Drawing*) ..... 28
I. Keabsahan Data ..... 29
1. Triangulasi Sumber ..... 29
2. Triangulasi Teknik ..... 29
J. Pedoman Wawancara ..... 29
BAB IV ..... 34
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN ..... 34
A. Hasil Penelitian ..... 34
1. Subjek Penelitian ..... 34
2. Profil Singkat Informan Penelitian ..... 34
3. Karakteristik Informan Penelitian ..... 35
3. Hasil Wawancara ..... 39
A. Sikap (Attitude) ..... 39
B. Norma Subjektif (Subjective Norm) ..... 45
C. Kontrol Perilaku (*Perceived Behavioral Control*) ..... 48
D. Intensi (*Intention*) ..... 52
B. Pembahasan ..... 56
1. Sikap (*Attitude*) ..... 56
2. Kontrol Perilaku (*Perceived Behavioral Control*) ..... 58
3. Norma Subjektif (*Subjective Norm*) ..... 61

4. Intensi (*Intention*) ..... 63
BAB V ..... 69
KESIMPULAN DAN SARAN ..... 69
A. Kesimpulan ..... 69
B. Saran ..... 70
DAFTAR PUSTAKA ..... 71
LAMPIRAN ..... 71

# DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu ..... 7
Tabel 4. 1 Identitas Informan Penelitian ..... 35
Tabel 4. 2 Lama Usaha..... 36
Tabel 4. 3 Usia Informan ..... 37
Tabel 4. 4 Status Pembiayaan ..... 38

# DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Laporan Hasil Wawancara Informan..... 73
Lampiran 2 Dokumentasi Foto Informan..... 108
Lampiran 3 Gambaran Lokasi Penelitian..... 111
Lampiran 4 Pedoman Wawancara ..... 112

# BAB I
# PENDAHULUAN

## A. Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM (2023), UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan mampu menyerap 97% tenaga kerja menunjukkan bahwa UMKM tidak hanya berperan dalam pertumbuhan ekonomi, tetapi juga berperan dalam menciptakan lapangan kerja dan mengurangi tingkat pengangguran. Meskipun demikian, dalam menjalankan usahanya, pelaku UMKM masih menghadapi berbagai kendala. Salah satunya adalah keterbatasan akses terhadap permodalan.

Keterbatasan modal sering menjadi hambatan bagi pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya. Banyak pelaku UMKM yang memiliki potensi usaha yang baik, namun mengalami kesulitan untuk memperluas usaha akibat keterbatasan sumber pembiayaan. Oleh karena itu, lembaga perbankan menjadi salah satu alternatif sumber pembiayaan yang penting bagi pelaku UMKM untuk memenuhi kebutuhan modal usaha maupun pengembangan usaha.

Di indonesia, terdapat dua jenis lembaga perbankan yang dapat dimanfaatkan oleh pelaku UMKM, yaitu bank konvensional dan bank syariah. Bank konvensional menyediakan produk pembiayaan dalam bentuk kredit dengan sistem bunga, seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR), kredit modal kerja, dan kredit investasi. Sementara itu, bank syariah menawarkan produk pembiayaan berdasarkan prinsip syariah seperti *murabahah, mudharabah, dan musyarakah* yang tidak menggunakan sistem bunga, melainkan menggunakan prinsip bagi hasil dan akad sesuai syariat islam.

Kota Batam sebagai salah satu Kawasan perdagangan bebas (Free Trade Zone) berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2007 (BP Batam, 2021) memiliki perkembangan ekonomi yang cukup pesat, khususnya pada sektor perdagangan, jasa dan industri. Kondisi tersebut turut mendorong

pertumbuhan jumlah pelaku UMKM. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Provinsi Kepulauan Riau (2024), jumlah UMKM di Kota Batam mencapai 75.575 unit dan mampu menyerap 156.997 tenaga kerja. Selain itu, mayoritasw penduduk Kota Batam beragama muslim dengan persentase mencapai 72,44% dari total penduduk (BPS Kota Batam,2025). Kondisi ini menunjukkan bahwa bank syariah memiliki potensi yang besar untuk menjadi salah satu pilihan sumber pembiayaan bagi pelaku UMKM.

Namun demikian, perkembangan perbankan syariah di indonesia masih menunjukkan pangsa pasar yang relatif rendah. Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tahun 2023 menunjukkan bahwa pangsa pasar perbankan syariah masih berada pada kisaran 7% dari total aset perbankan nasional. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa penggunaan layanan perbankan syariah masih relatif rendah dibandingkan perbankan konvensional. Fenomena ini menjadi menarik untuk dikaji karena menunjukkan adanya kesenjangan antara besarnya potensi pasar perbankan syariah dengan tingkat pemanfaatannya di masyarakat, termasuk di Kota Batam yang mayoritas penduduknya beragama muslim.

Salah satu faktor yang diduga memengaruhi kondisi tersebut adalah rendahnya tingkat literasi keuangan syariah masyarakat. Berdasarkan hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) tahun 2023, indeks literasi keuangan syariah masyarakat indonesia mengalami peningkatan signifikan menjadi 39,11%, namun indeks inklusi keuangan syariah masih stagnan di angka 12,88%. Kondisi ini menunjukkan bahwa meskipun kesadaran masyarakat terhadap keuangan syariah meningkat, penggunaan aktual produk keuangan syariah masih sangat terbatas. Hal ini berpotensi memengaruhi keputusan pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan karena meskipun mengenal produk syariah, pelaku UMKM masih belum tentu menggunakannya secara aktual dibandingkan produk perbankan konvensional.

Dalam menentukan sumber pembiayaan, pelaku UMKM tidak hanya mempertimbangkan aspek ekonomi seperti tingkat bunga atau margin pembiayaan. Faktor lain seperti tingkat religiusitas, pemahaman terhadap produk perbankan, kemudahan akses layanan, serta persepsi terhadap risiko juga

memempengaruhi keputusan yang diambil. Penelitian yang dilakukan oleh (Fitri Wahyuni, 2024) menunjukkan bahwa meskipun sebagian pelaku usaha memiliki persepsi yang positif terhadap pembiayaan syariah, minat untuk memanfaatkannya masih relatif rendah. Kondisi tersebut dipengaruhi oleh kurangnya sosialisasi dari terbatasnya pilihan produk pembiayaan syariah yang tersedia. Sementara itu, penelitian yang dilakukan oleh (Putri, 2025 ) menemukan bahwa pembiayaan syariah tidak hanya dipandang sebagai sarana memperoleh modal usaha, tetapi juga memberikan rasa tenang karena dianggap sesuai dengan prinsip-prinsip islam dan terhindar dari praktik riba.

Fenomena tersebut menunjukkan bahwa keputusan pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan tidak dapat dijelaskan hanya dari sudut pandang ekonomi. Keputusan tersebut dipengaruhi oleh berbagai faktor internal maupun eksternal, seperti sikap terhadap layanan perbankan, pengaruh lingkungan sosial, dan persepsi terhadap kemudahan dalam mengakses pembiayaan. Oleh karena itu, penelitian ini menggunakan *Theory of Planned Behavior (TPB)* yang dikembangkan oleh Ajzen (1991) sebagai landasan analisis. Teori ini dipilih karena mampu menjelaskan bagaiman sikap (attiude), norma subjektif (subjective norm), dan persepsi kontrol perilaku (perceived behavioral control) memegaruhi niat serta Keputusan seseorang dalam bertindak. Dalam konteks penelitian ini, TPB digunakan untuk memahami faktor-faktor yang memengaruhi pelaku UMKM dalam memilih pembiayaan syariah maupun bank konvensional.

Berbagai penelitian terdahulu telah mengkaji faktor-faktor yang memengaruhi keputusan penggunaan pembiayaan syariah. Sebagian besar penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif yang berfokus pada pengujian hubungan antarvariabel, seperti pengaruh religiusitas, persepsi, dan motivasi terhadap keputusan memilih perbankan syariah (Muhammad Zuhirsyan, 2021) serta pengaruh religiusitas dan literasi keuangan terhadap keputusan UMKM dalam memilih pembiayaan syariah (Karsono, 2024 ). Meskipun demikian, pendekatan tersebut belum mampu menggali secara mendalam pengalaman, pertimbangan, serta alasan yang mendasari preferensi pelaku UMKM dalam

memilih sumber pembiayaan. Oleh karena itu, diperlukan penelitian dengan pendekatan kualitatif untuk memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pelaku UMKM dalam memilih antara bank syariah dan bank konvensional.

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini dilakukan untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai preferensi pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan, khususnya antara bank syariah dan bank konvensional pada Akademi Melayu Dermawan di Kota Batam. Melalui penelitian ini diharapkan dapat diperoleh Gambaran yang lebih komprehensif mengenai berbagai pertimbangan yang mendasari Keputusan pelaku UMKM dalam menentukan sumber pembiayaan usahanya, sekaligus menjelaskan mengapa tingkat penggunaan bank syariah masih relatif rendah meskipun mayoritas mayoritas masyarakat Kota Batam beragama muslim.

## B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut bagaimana preferensi pelaku UMKM muslim di Kota Batam dalam memilih sumber pembiayaan antara bank syariah dan bank konvensional?

## C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan preferensi pelaku UMKM muslim di Kota Batam dalam memilih sumber pembiayaan antara bank syariah dan bank konvesional.

## D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi baik secara teoritis maupun praktis sebagai berikut:

### 1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan kajian ekonomi islam, khususnya dalam penerapan *Theory of Planned Behavior (TPB)* sebagai kerangka analisis untuk memahami

preferensi pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan antara bank syariah dan bank konvensional.

**2. Manfaat Praktis**

Bagi Pelaku UMKM, penelitian ini diharapkan dapat memperluas pemahaman mengenai berbagai pilihan sumber pembiayaan yang ditawarkan oleh bank syariah maupun bank konvensional. Sehingga pelaku UMKM dapat mengambil keputusan sumber pembiayaan yang tepat sesuai dengan kebutuhan usaha.

**a. Bagi Perbankan Syariah**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan. Sehingga dapat digunakan untuk merancang strategi pemasaran, pengembangan produk, dan program sosialisasi pembiayaan syariah yang lebih efektif di Kota Batam.

**b. Bagi Mahasiswa Ekonomi Islam**

Penelitian ini dapat meningkatkan pemahaman tentang pentingnya literasi keuangan syariah dan penerapan prinsip-prinsip syariah dalam pengambilan keputusan pembiayaan syariah.

**c. Bagi akademik**

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan dalam mengembangkan kajian mengenai preferensi pembiayaan pelaku UMKM antara bank syariah dan bank konvensional melalui pendekatan kualitatif berbasis *Theory of Planned Behavior.*

**d. Bagi penelitian selanjutnya**

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan untuk penelitian yang lebih mendalam mengenai preferensi pelaku UMKM terhadap pembiayaan syariah. Khususnya, terkait faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi tersebut baik dengan cakupan wilayah yang lebih luas maupun menggunakan pendekatan penelitian yang berbeda.

## E. Sistematika Penulisan:

### 1. BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini mencantumkan hal-hal yang melatarbelakangi masalah penelitian yang dimasukkan ke dalam latar belakang penelitian, serta membuat rumusan masalah penelitian yang menjadi inti dalam penelitian ini. Dari rumusan masalah yang disusun maka tercipta tujuan penelitian serta manfaat penelitian yang juga disajikan dalam pendahuluan.

### 2. BAB II TELAAH PUSTAKA

Pada bab ini dibahas mengenai apa saja kerangka teori yang akan digunakan dalam melakukan penelitian. Selaim itu, pada bab ini memasukkan telaah pustaka yang memuat penelitian-penelitian terdahulu sebagai acuan gap antara penelitian yang akan dilakukan. Pada bab ini juga dimasukkan penjelasan mengenai kerangka berpikir.

### 3. BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini diuraikan metode-metode yang digunakan dalam penelitian, mulai dari jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, subjek dan objek penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, serta teknik keabsahan data. Selain itu, jadwal penelitian juga diuraikan pada bab ini.

### 4. BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini dibahas hasil temuan dari penelitian yang dilakukan yang kemudian dijelaskan dalam pembahasan bagaimana hasil dari penelitian tersebut menjawab rumusan masalah yang telah ditetapkan serta dikaitkan dengan teori dan penelitian terdahulu

### 5. BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini ditarik kesimpulan dari hasil dan pembahasan penelitian yang telah dilakukan serta memberikan saran sebagai acuan untuk penelitian selanjutnya

# BAB II
# TELAAH PUSTAKA

## A. Penelitian Terdahulu

Tinjauan Pustaka teori-teori yang bersumber dari berbagai referensi ilmiah yang relevan dan saling berhubungan sebagai dasar teoritis penelitian.

**Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu**

| No. | Nama Penulis, Tahun, Judul | Identitas Sumber | Metode Penelitian | Perbedaan Penelitian |
|---|---|---|---|---|
| 1. | Zuly Nanda Manullang & Rafidah (2025) *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Muslim Dusun Rantau Rasau Menggunakan Jasa Bank Konvensional Dibandingkan Bank Syariah* | ALSYS: Jurnal Keislaman dan Ilmu Pendidikan | 1. Jenis/ Desain: Penelitian Kualitatif Deskriptif<br>2. Penelitian populasi/ sampel penelitian: Masyarakat Muslim Dusun Rantau Rasau Kabupaten Batanghari<br>3. Teknik pengumpulan data: Dokumentasi & Wawancara<br>4. Teknik analisis data: Deskriptif | Penelitian ini berfokus pada Masyarakat muslim secara umum di Dusun Rantau Rasau dengan faktor dominan pengetahuan, sosial, promosi, budaya, dan kemudahan akses dalam memilih bank konvensional sedangkan penelitian yang dilakukan lebih spesifik pada pelaku UMKM di |

| No. | Nama Penulis, Tahun, Judul | Identitas Sumber | Metode Penelitian | Perbedaan Penelitian |
|---|---|---|---|---|
| | | | Kualitatif (Miles & Huberman) | Kota Batam dengan menggunakan kerangka Theory of Planned Behavior (TPB) yang mencakup dimensi sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dipersepsikan. |
| 2. | Muhammad Zuhirsyan & Nurlinda (2021) *Pengaruh Religiusitas, Persepsi dan Motivasi* | JPS: Jurnal Perbankan Syariah | 1. Jenis/ Desain: Penelitian Kuantitatif<br>2. Penelitian populasi/ sampel penelitian: 61 Nasabah CIMB Niaga Syariah Medan<br>3. Teknik pengumpulan data: Survey & Kuesioner (Skala Likert 1-5) | Nasabah Umum di Kota Medan dengan pendekatan kuantitatif sedangkan penelitian yang dilakukan lebih spesifik pada pelaku UMKM di Kota Batam dengan membandingkan langsung bank syariah dan bank |

| No. | Nama Penulis, Tahun, Judul | Identitas Sumber | Metode Penelitian | Perbedaan Penelitian |
|---|---|---|---|---|
| | | | Teknik analisis data: Regresi Linier Berganda menggunakan SPSS | konvensional menggunakan pendekatan kualitatif berbasis Theory of Planned Behavior (TPB) |
| 3. | Fatoni Imam (2024) Efektivitas Produk Pembiayaan Syariah BSI | Jurnal SAHMIYYA | 1. Jenis/ Desain: Kuantitatif<br>2. Populasi/Sampel: Pelaku UMKM pengguna BSI<br>3. Teknik pengumpulan data: Kuesioner & wawancara<br>4. Teknik analisis data: Analisis statistik deskriptif & inferensial | Penelitian ini berfokus pada pengukuran efektivitas produk pembiayaan syariah terhadap perkembangan UMKM seperti peningkatan modal dan jaringan usaha. Sementara itu, perbedaan dengan penelitian yang dilakukan tidak mengukur efektivitas produk, melainkan lebih menekankan pada preferensi pelaku UMKM dalam |

| No. | Nama Penulis, Tahun, Judul | Identitas Sumber | Metode Penelitian | Perbedaan Penelitian |
|---|---|---|---|---|
| | | | | memilih sumber pembiayaan antara bank syariah dan konvensional |
| 4. | Sutarjo & Karsono (2024) Preferensi pelaku UMKM terhadap Pembiayaan Syariah | Jurnal Perbankan Syariah | 1. Jenis/ Desain: Kuantitatif<br>2. Populasi/Sampel: Pelaku UMKM<br>3. Teknik pengumpulan data: Kuesioner<br>4. Teknik analisis data: Analisis Regresi Linier | . Penelitian ini menekankan religiusitas dan kualitas layanan sebagai faktor dominan dalam menentukan preferensi pelaku UMKM terhadap pembiayaan syariah. Sedangkan penelitian yang dilakukan tidak hanya terbatas pada dua variabel tersebut, tetapi juga mengkaji pengaruh sikap, norma subjektif, |

| No. | Nama Penulis, Tahun, Judul | Identitas Sumber | Metode Penelitian | Perbedaan Penelitian |
|---|---|---|---|---|
| | | | | dan persepsi kontrol perilaku berdasarkan pendekatan TPB, sehingga memberikan analisis yang lebih luas dan komprehensif. |
| 5. | Fitri Wahyuni & Alek Wissalam Bustami (2024), *Persepsi dan Minat Pembiayaan Syariah pada Wirausahawan* | Jurnal Perbankan Syariah, Vol. 5 No. 2 | **1.** Jenis/ Desain: Kuantitatif<br>**2.** populasi/ sampel: Wirausahawan<br>**3.** Teknik pengumpulan data: Kuesioner<br>**4.** Teknik analisis data: Analisis Statistik | Penelitian ini menyoroti rendahnya tingkat literasi dan pengetahuan masyarakat terhadap perbankan syariah yang berdampak pada rendahnya minat penggunaan. Sementara itu, penelitian yang dilakukan tidak |

| No. | Nama Penulis, Tahun, Judul | Identitas Sumber | Metode Penelitian | Perbedaan Penelitian |
|---|---|---|---|---|
| | | | | hanya melihat minat, tetapi lebih menekankan pada preferensi sebagai keputusan aktual serta mengkaji faktor-faktor psikologis dan sosial yang mempengaruhinya melalui pendekatan TPB. |
| 6. | Dana Berlian, Andri & Agung Apriana. (2023) *Perbandingan Pemberian Kredit Antara Bank Konvensional dan Pembiayaan Bank Syariah Kepada Usaha* | JPSI (Jurnal Perbankan Syariah Indonesia), Vol.2 No.2 | 1. Jenis/Desain: Kualitatif Deskriptif<br>2. populasi/ sampel : Studi Kepustakaan (literatur,buku, jurnal) dengan ilustrasi kasus UMKM di Subang<br>3. Teknik pengumpulan data : Observasi | Penelitian ini berfokus pada perbandingan struktur akad, mekanisme keuntungan (bunga vs bagi hasil/margin) serta prosedur dan syarat pemberian kredit antara bank konvensional dan bank syariah secara normative kopseptual. |

| No. | Nama Penulis, Tahun, Judul | Identitas Sumber | Metode Penelitian | Perbedaan Penelitian |
|---|---|---|---|---|
| | *Kecil dan Menengah* | | & wawancara tersturuktur dan dokumentasi Wawancara<br>4. Teknik analisis data : Analisis interaktif Miles & Huberman (reduksi data, penyajian data, penarikan Kesimpulan) dengan triangulasi sumber | Sementara itu, penelitian ini yang dilakukan tidak membahas perbandingan sistem pembiayaan secara sturuktural, melainkan menggali sikap, norma subjektif, kontrol perilaku, dan intensi pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan melalui pendekatan TPB |
| 7. | Fitri Wahyuni & Alek Wissalam Bustami (2024), *Persepsi dan Minat Pembiayaan Syariah pada Wirausahawan* | Jurnal Perbankan Syariah, Vol. 5 No. 2 | 1. Jenis/ Desain: Kuantitatif<br>2. populasi/ sampel: Wirausahawan<br>3. Teknik pengumpulan data: Kuesioner<br>4. Teknik analisis data: Analisis Statistik | Penelitian ini menyoroti rendahnya tingkat literasi dan pengetahuan masyarakat terhadap perbankan syariah yang berdampak pada rendahnya minat penggunaan. Sementara itu, penelitian yang dilakukan tidak hanya melihat |

| No. | Nama Penulis, Tahun, Judul | Identitas Sumber | Metode Penelitian | Perbedaan Penelitian |
|---|---|---|---|---|
| | | | | minat, tetapi lebih menekankan pada preferensi sebagai keputusan aktual serta mengkaji faktor-faktor psikologis dan sosial yang mempengaruhinya melalui pendekatan TPB. |
| 8. | Dana Berlian, Andri & Agung Apriana. (2023) *Perbandingan Pemberian Kredit Antara Bank Konvensional dan Pembiayaan Bank Syariah Kepada Usaha Kecil dan Menengah.* | JPSI (Jurnal Perbankan Syariah Indonesia), Vol.2 No.2 | 1. Jenis/Desain: Kualitatif Deskriptif<br>2. Populasi/sampel: Studi Kepustakaan (literatur,buku, jurnal) dengan ilustrasi kasus UMKM di Subang<br>3. Teknik pengumpulan data: Observasi, wawancara tersturuktur dan dokumentasi Wawancara<br>4. Teknik analisis data: Analisis interaktif Miles & Huberman (reduksi data, penyajian data, penarikan Kesimpulan) dengan triangulasi sumber | Penelitian ini berfokus pada perbandingan struktur akad, mekanisme keuntungan (bunga vs bagi hasil/margin) serta prosedur dan syarat pemberian kredit antara bank konvensional dan bank syariah secara normatiF konseptual. Sementara itu, penelitian ini yang dilakukan tidak membahas perbandingan sistem pembiayaan secara sturuktural, melainkan menggali sikap, norma subjektif, kontrol perilaku, dan intensi pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan melalui pendekatan TPB |

## B. Landasan Teori

### 1. *Theory of Planned Behavior* (TPB)

*Theory of Planned Behavior* (TPB) yang dikembangkan oleh (Ajzen, 1991) menjelaskan bahwa perilaku seseorang dipengaruhi oleh tiga komponen utama, yaitu sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dipersepsikan. Sikap berkaitan dengan penelitian individu terhadap suatu tindakan. Norma subjektif berkaitan dengan pengaruh sosial dari lingkungan sekitar, sedangkan kontrol perilaku yang dipersepsikan berkaitan dengan kemudahan atau kesulitan seseorang dalam melakukan suatu tindakan.

Dalam penelitian ini, *Theory of Planned Behavior* digunakan untuk memahami bagaimana pelaku UMKM menentukan keputusan dalam memilih sumber pembiayaan. Hal ini sejalan dengan penelitian (Ajzen, 1991) yang menunjukkan bahwa keputusan masyarakat dalam memilih bank juga dipengaruhi oleh faktor kemudahan dan persepsi terhadap kualitas layanan.

### 2. Komponen Theory of Planned Behavior

#### a. Sikap (*Attitude*)

Sikap merupakan penilaian positif maupun negatif seseorang terhadap suatu perilaku tertentu. Sikap terbentuk dari keyakinan mengenai konsekuensi yang akan diperoleh ketika melakukan perilaku tersebut. Semakin positif penilaian seseorang terhadap suatu tindakan, maka semakin besar pula keinginannya untuk melakukan tindakan tersebut (Ajzen, 1991).

Dalam penelitian ini, sikap pelaku UMKM terlihat dari cara menilai produk pembiayaan bank syariah maupun konvensional. Pelaku UMKM yang menganggap bank syariah sesuai dengan prinsip islam dan bebas dari riba cenderung lebih memilih bank syariah sebagai sumber pembiayaan usahanya (Ajzen, 1991)

**b. Norma Subjektif (*Subjective Norm*)**

Norma Subjektif merupakan persepsi seseorang terhadap pengaruh sosial dari lingkungan sekitarnya dalam melakukan atau tidak melakukan suatu tindakan. Pengaruh tersebut berasal dari keluarga, teman, rekan kerja, maupun tokoh agama (Ajzen, 1991)

Dalam penelitian ini, norma subjektif berkaitan dengan pengaruh keluarga, pelaku UMKM, komunitas usaha, maupun tokoh agama terhadap keputusan pelaku UMKM dalam memilih bank syariah atau bank konvensional sebagai sumber pembiayaan usaha.

**c. Kontrol Perilaku yang Dipersepsikan (*Perceived Behavioral Control*)**

Kontrol perilaku yang dipersepsikan merupakan pandangan seseorang mengenai tingkat kemudahan atau kesulitan dalam melakukan suatu tindakan. Komponen ini menunjukkan seberapa besar keyakinan individu terhadap kemampuannya dalam melakukan suatu perilaku berdasarkan pengalaman dan hambatan yang dirasakan (Ajzen, 1991).

Dalam penelitian ini, kontrol perilaku yang dipersepsikan berkaitan dengan kemudahan akses layanan, kelengkapan fasilitas, prosedur pengajuan pembiayaan, serta tingkat pengetahuan pelaku UMKM mengenai produk bank syariah maupun bank konvensional di Kota Batam. Semakin mudah akses dan prosedur yang dirasakan, maka semakin besar pelaku UMKM memilih bank tersebut sebagai sumber pembiayaan.

**3. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)**

**a. Definisi UMKM**

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah usaha produktif yang dimiliki oleh perorangan maupun badan usaha dengan kriteria tertentu yang dibedakan berdasarkan jumlah kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan, yaitu Usaha Mikro dengan kekayaan bersih paling banyak Rp 50 juta atau hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300 juta, Usaha Kecil dengan kekayaan bersih antara Rp 50 juta hingga Rp 500 juta atau hasil penjualan

tahunan antara Rp 300 juta hingga Rp 2,5 miliar. Sementara itu, Usaha Menengah memiliki kekayaan bersih antara Rp 500 juta hingga Rp 10 miliar atau hasil penjualan tahunan antara Rp 2,5 miliar hingga Rp 50 miliar. UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian nasional karena jumlahnya yang sangat besar dan menyerap tenaga kerja.

Secara empiris, UMKM memberikan kontribusi yang besar terhadap perekonomian indonesia. Hal tersebut dapat dilihat dari jumlah UMKM yang mencapai lebih dari 99% total pelaku usaha di indonesia serta kemampuannya dalam menyerap 97% tenaga kerja nasional (Putri, 2025 )Selain itu, UMKM juga berperan sebagai penggerak pertumbuhan ekonomi dan membantu mengurangi tingkat kemiskinan (Putri, 2025 )

Dengan demikian, UMKM tidak hanya berfungsi sebagai pelaku ekonomi, tetapi juga memiliki peran penting dalam menjaga stabilitas ekonomi dan meningkatkan pendapatan masyarakat, serta membantu mengurangi tingkat pengangguran di indonesia.

**b. Karakteristik dan Permasalahan UMKM**

UMKM memiliki beberapa karakteristik yang membedakannya dari usaha besar, seperti skala usaha yang relatif kecil sistem pengelolaan yang masih sederhana, keterbatasan sumber daya manusia (SDM), serta penggunaan teknologi yang belum optimal. Selain itu, masih banyak pelaku UMKM yang belum memiliki pencatatan keuangan yang baik sehingga menyulitkan dalam pengambilan keputusan usaha.

Salah satu permasalahan utama yang sering dihadapi UMKM Adalah keterbatasan akses terhadap pembiayaan formal. Banyak pelaku UMKM mengalami kesulitan memperoleh pendanaan yang sesuai dengan kebutuhan usahanya dan memiliki biaya yang terjangkau (Putri, 2025 ) Kondisi tersebut menyebabkan sebagian pelaku UMKM lebih memilih menggunakan modal pribadi atau sumber pembiayaan informal yang memiliki risiko lebih tinggi.

Selain itu, rendahnya literasi keuangan juga menjadi kendala dalam menentukan sumber pembiayaan. Sehingga, pelaku UMKM belum

memahami secara menyeluruh produk keuangan bank syariah maupun bank konvensional (Syakir, 2025 ). Permasalahan lain yang dihadapi pelaku UMKM yaitu seperti keterbatasan akses teknologi, rendahnya inovasi produk, dan tingginya persaingan dalam usaha. Oleh karena itu, perlu ada dukungan dari lembaga keuangan, seperti perbankan (bank syariah dan bank konvesional), koperasi simpan pinjam, dan pegadaian, agar UMKM dapat berkembang secara berkelanjuta (Rafidah, 2025 )

**4. Pembiayaan Bank Syariah**

**a. Pengertian dan Prinsip Bank Syariah**

Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang menjalankan kegiatan operasionalnya berdasarkan prinsip syariah islam. Prinsip utama dalam perbankan syariah dalah menghindari riba, *gharar, dan maysir,* serta menggunakan sistem bagi hasil dalam setiap (Putri, 2025 )

Perbankan Syariah menerapkan prinsip keadilan dan kerja sama antara bank dan nasabah. Dalam sistem ini, hubungan keduanya tidak hanya sebatas pemberi pinjaman dan peminjam. Tetapi, sebagai mitra usaha yang saling berbagi keuntungan dan risiko sesuai kesepakatan (Syakir, 2025 )

Selain berorientasi pada keuntungan ekonomi, bank syariah juga menerapkan prinsip transaksi yang sesuai dengan ketentuan syariah. Prinsip uatam dalam perbankan syariah adalah menghindari riba, gharar (ketidakpastian), dan maysir (perjudian) yang dilarang dalam prinsip syariah serta menggunakan sistem bagi hasil dalam setiap transaksi (Putri, 2025).

**c. Produk Pembiayaan Bank Syariah**

Produk pembiayaan bank syariah terdiri dari beberapa jenis akad yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah, diantaranya murabahah, mudharabah, musyarakah, dan ijarah. Murabahah merupakan akad jual beli dimana bank membeli barang yamg dibutuhkan nasabah, kemudian menjualnya kembali dengan tambahan margin keuntungan yang telah

disepakati sejak awal, sehingga akad ini banyak digunakan pelaku UMKM karena jumlah pembayaran sudah pasti (Putri, 2025 )

Mudhrabah adalah bentuk kerja sama antara pemilik modal (bank) dengan pengelola usaha yaitu nasabah, dimana keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan sedangkan kerugian ditanggung pemilik modal selama tidak disebabkan kelalaian pengelola (Putri, 2025 ) Musyarakah merupakan kerja sama antara dua pihak atau lebih yang sama-sama memberikan modal, dimana keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan dan kerugian ditanggung sesuai porsi modal masing-masing sehingga sistem ini dianggap lebih adil karena risiko dan keuntungan dibagi secara bersama (Syakir, 2025 )

Sementara itu, Ijarah adalah akad pembiayaan berbasis sewa dimana bank menyediakan barang atau aset yang disewakan kepada nasabah dalam jangka waktu tertentu dengan biaya sewa yang telah disepakati, dan biasanya digunakan untuk kebutuhan aset produktif tanpa harus dimiliki langsung oleh nasabah (Putri, 2025 )

Dalam praktiknya, pembiayaan berbasis bagi hasil seperti mudharabah dan musyarakah dinilai lebih adil bagi UMKM karena keuntungan dan risiko dibagi sesuai kesepakatan, selain itu pembiayaan syariah juga mendorong hubungan kerja sama antara bank dan nasabah dalam menjalankan usaha (Putri, 2025 ). Namun Demikian, pembiayaan syariah masih menghadapi beberapa kendala, seperti prosedur yang dianggap lebih rumit serta kurangnya pemahaman masyarakat mengenai produk syariah, sehingga menyebabkan sebagian pelaku UMKM masih kesulitan dalam memahami dan mengakses pembiayaan syariah (Putri, 2025 )

**5. Pembiayaan Bank Konvensional**

**a. Pengertian Bank Konvensional**

Bank konvensional merupakan lembaga keuangan yang menjalankan kegiatan operasional dengan menggunakan sistem bunga dalam layanan pembiayaan kepada nasabah. Dalam sistem ini, nasabah yang melakukan pinjaman memiliki kewajiban membayar bunga sesuai ketentuan yang

telah ditetapkan oleh pihak bank (Syakir, 2025 )Sistem bunga menjadi salah satu sumber pendapatan bank, dengan besaran bunga yang ditentukan berdasarkan kondisi pasar dan kebijakan moneter yang berlaku (Syakir, 2025 ).

**b. Produk Kredit Bank Konvensional**

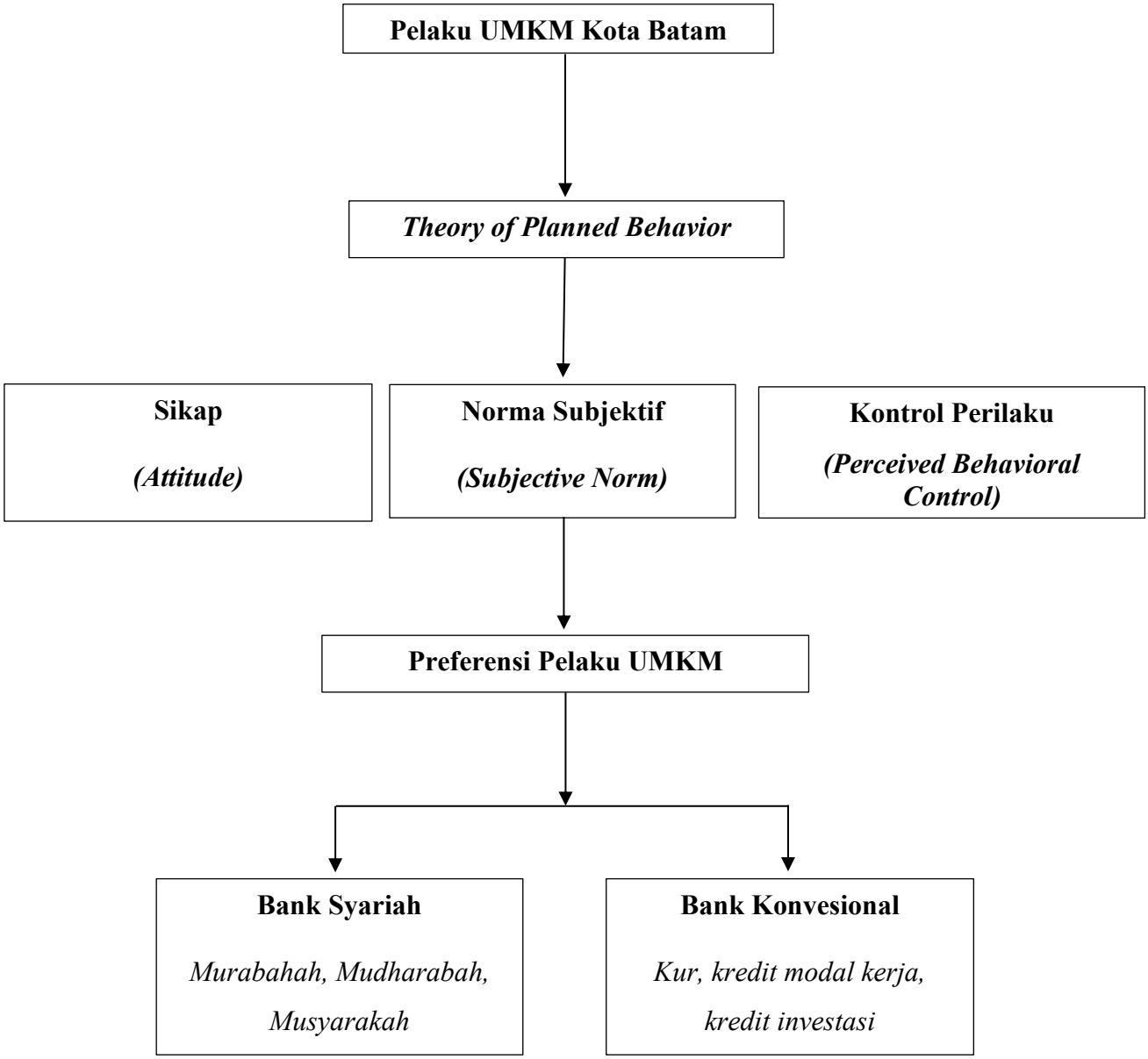
Produk pembiayaan pada bank konvensional meliputi kredit modal kerja dan kredit investasi. Kredit modal kerja digunakan untuk memenuhi kebutuhan operasional usaha sehari-hari, sedangkan kredit investasi digunakan untuk pengembangan usaha dalam jangka panjang.

1. Kredit modal kerja digunakan untuk kebutuhan operasional usaha sehari-hari.
2. Kredit investasi digunakan untuk pengembangan usaha jangka panjang

Kedua jenis kredit tersebut memiliki jangka waktu mulai dari jangka pendek hingga jangka Panjang sesuai dengan kebutuhan usaha nasabah (Syakir, 2025 )

Kemudahan prosedur dan fleksibilitas penggunaan dana menjadi salah satu alasan perilaku UMKM memilih pembiayaan konvensional. Namun, sistem bunga juga dapat menjadi beban bagi pelaku usaha karena pembayaran tetap harus dilakukan meskipun kondisi usaha sedang mengalami penurunan (Syakir, 2025 ).

## C. Kerangka Berpikir




- Panah menunjukkan arah kajian setiap komponen *Theory of Planned Behavior* dalam menganalisis preferensi pelaku UMKM di Kota Batam dalam memilih sumber pembiayaan antara bank syariah dan bank konvensional. Sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dipersepsikan merupakan komponen utama *Theory of Planned Behavior* yang digunakan sebagai kerangka analisis untuk memahami preferensi pelaku UMKM dalam menentukan pilihan terhadap sumber pembiayaan.

# BAB III
# METODE PENELITIAN

## A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif Pendekatan kualitatif deskriptif bertujuan untuk memperoleh pemahaman secara mendalam mengenai fenomena yang dialami oleh subjek penelitian, termasuk perilaku, persepsi, motivasi dan tindakan (Moleong, 2017).

Penelitian ini mengkaji preferensi pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan berdasarkan tiga komponen Theory of Planned Behavior (TPB) yaitu sikap (attitude), norma subjektif (subjective norm), dan kontrol perilaku yang dipersepsikan (perceived behavioral control) yang membentuk intensi (intention) pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan usaha.

Pelaksanaan penelitian dilakukan secara daring (*online*), yaitu proses pengumpulan data dilakukan melalui media komunikasi digital tanpa pertemuan tatap muka secara langsung antara peneliti dan informan. (Hoffman, 2020) menjelaskan pengunaan metode pengumpulan kualitatif secara jarak jauh melalui plaftrom digital tetap dapat menghasilkan dara yang mendalam jika peneliti memperhatikan aspek etika penelitian, kenyamanan informan, dan kualitas data selama proses pengumpulan data

Fokus penelitian pada pelaku UMKM muslim didasarkan pada pertimbangan bahwa penelitian ini tidak hanya mengetahui bank apa yang akan dipilih untuk mengajukan pembiayaan oleh informan tetapi juga ingin menggali kesadaran informan terhadap pratik riba pada sistem bunga bank konvensional yang memengaruhi atau justru tidak memengaruhi keputusan pembiayaan pada usaha para informan. Penelitian ini mengkaji fenomena di lapangan terhadap para pelaku UMKM binaan Akademi Melayu Dermawan (AMD) yang menunjukkan dominasi penggunaan bank konvensional meskipun mayoritas para pelaku UMKM beragama muslim sehingga penelitian ini memahami faktor-faktor yang mendasari kondisi tersebut.

## B. Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kota Batam, Provinsi Kepulauan Riau. Pemilihan Kota Batam sebagai lokasi penelitian didasarkan pada beberapa pertimbangan mengapa memilih Kota Batam merupakan kawasan perdagangan bebas (Free Trade Zone) yang memiliki perkembangan ekonomi yang cukup pesat khususnya pada sektor perdagangan jasa dan industri dan Kota Batam juga memiliki jumlah pelaku UMKM yang cukup besar sehingga berdampak pada representative untuk menjadi lokasi penelitian. Mayoritas penduduk Kota Batam juga beragama muslim sehingga relevan untuk mengkaji preferensi pelaku UMKM dalam memilih antara bank syariah dan bank konvensional. Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 1-13 Juli 2026. Pelaksanaan penelitian dilakukan secara daring (online). Dikarenakan pengumpulan data dilakukan melalui media komunikasi digital tanpa pertemuan tatap muka secara langsung antara peneliti dan informan. Wawancara dilakukan secara daring melalui zoom meeting, video call/telepon WhatsApp, Chat WhatsApp di tempat masing-masing sesuai kesepakatan dan ketersediaan waktu.Subjek dan Objek Penelitian

### 1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah pihak-pihak yang menjadi sumber data dalam penelitian ini. Subjek dalam penelitian ini adalah pelaku UMKM yang berdomisili dan menjalankan usahanya di Kota Batam serta tergabung sebagai binaan Akademi Melayu Dermawan (AMD) yaitu lembaga yang bergerak dalam pembinaan, pendampingan, dan pengembangan UMKM di Kota Batam melalui program pelatihan kewirausahaan, mentoring bisnis, pengembangan UMKM.

Pemilihan informan dalam penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* yaitu teknik pengambilan informan yang dipilih secara sengaja berdasarkan kriteria tertentu yang ditetapkan oleh peneliti (Sugiyono, 2019). Adapun kriteria informan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

**a.** Pelaku UMKM yang berdomisili dan menjalankan usaha di Kota Batam.

**b.** Pelaku UMKM yang telah menjalankan usaha minimal 1 tahun.

**c.** Pelaku UMKM yang pernah atau sedang menggunakan layanan pembiayaan dari bank syariah dan bank konvensional, ataupun yang belum pernah mengajukan pembiayaan namun memiliki pandangan dan pertimbangan mengenai pemilihan sumber pembiayaan tersebut.

**d.** Pelaku UMKM yang terlibat langsung dalam pengambilan Keputusan terkait pembiayaan usaha.

**2. Objek Penelitian**

Objek penelitian dalam penelitian ini Adalah preferensi pelaku UMKM terhadap sumber pembiayaan yaitu bank syariah dan bank konvensional di Kota Batam. Preferensi ini dikaji berdasarkan tiga komponen *Theory of Planned Behavior* (TPB), yaitu sikap (), norma subjektif (s*ubjective norm*), dan kontrol perilaku yang dipersepsikan (*perceived behavioral control*) yang membentuk intensi (*intetion*) pelaku UMKM dalam menentukan sumber pembiayaan usaha.

**C. Sumber Data**

**1. Data Primer**

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari sumber pertama, yatu informan penelitian. Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara mendalam (*in-depth interview*) dengan 12 pelaku UMKM Akademi Melayu Dermawan di Kota Batam yang menjadi informan penelitian. Data primer mencakup pandangan, pengalaman, dan pertimbangan informan terkait preferensi mereka dalam memilih sumber pembiayaan antara bank syariah dan bank konvensional.

**2. Data Sekunder**

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari sumber-sumber yang telah ada sebelumnya, seperti literatur, jurnal ilmiah, buku dan dokumen resmi yang berkaitan dengan topik penelitian. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari berbagai referensi yang berkaitan dengan perilaku konsumen,*Theory of Planned Behavior*, UMKM, bank

syariah, dan bank konvensional, serta penelitian-penelitian terdahulu yang relevan.

## E. Teknik Pengumpulan Data

### 1. Wawancara Mendalam (*In-Depth Interview*)

Teknik pengumpulan data utama dalam penelitian ini adalah wawancara mendalam (*In-Depth Interview*). Wawancara mendalam digunakan untuk menggali informasi secara komprehensif dari informan terkait preferensi mereka dalam memilih sumber pembiayaan.

Jenis wawancara yang digunakan adalah wawancara semi-terstruktur, yaitu wawancara yang menggunakan pedoman wawancara sebagai acuan, namun tetap memberikan keluasaan bagi peneliti untuk mengembangkan pertanyaan sesuai dengan konteks dan jawaban informan (Sugiyono, 2019)

Pedoman wawancara disusun berdasarkan tiga komponen dalam *Theory of Planned Behavior* (TPB), yaitu sikap (), norma subjektif (*subjective norm*), dan kontrol perilaku yang dipersepsikan (*perceived behavioral control*). Wawancara dilakukan secara daring (*online*) kepada 12 pelaku UMKM Akademi Melayu Dermawan yang berada di Kota Batam.

### 2. Observasi

Observasi dalam penelitian ini dilakukan secara tidak langsung melalui pelaksanaan wawancara secara (*daring*). Peneliti mengamati respons, cara penyampaian, serta konsistensi jawaban informan selama proses wawancara berlangsung.

Selain itu, observasi juga dilakukan dengan menelaah aktivitas usaha informan melalui media digital yang relevan, seperti media sosial atau platform komunikasi yang digunakan dalam menjalankan usaha. Hal ini bertujuan untuk memperoleh untuk memperoleh gambaran mengenai kondisi dan aktivitas usaha informan sebagai konteks yang mendukung data hasil wawancara

**3. Dokumentasi**

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan menelaah berbagai catatan atau peristiwa yang terjadi, baik dalam bentuk tulisan, gambar, maupun sumber lain yang relevan (Sugiyono, 2019). Dalam penelitian ini, teknik dokumentasi digunakan untuk memperoleh serta melengkapi data dan informasi yang berkaitan dengan permasalahan penelitian. Data dokumentasi yang dikumpulkan berupa foto, catatan, serta informasi yang berkaitan dengan pelaku UMKM. Data tersebut digunakan sebagai pendukung untuk memperkuat hasil temuan yang diperoleh melalui wawancara.

## F. Definisi Operasional

Adapun definisi operasional singkat untuk penelitian ini adalah sebagai berikut:

**1. Sikap (*Attitude*)**

Sikap merupakan pandangan atau penilaian pelaku UMKM terhadap pembiayaan bank syariah maupun bank konvesional, baik berupa penilaian positif maupun negatif. Dalam penelitian ini, sikap dilihat dari pandangan pelaku UMKM terhadap keuntungan, kesesuaian pembiayaan dengan kebutuhan usaha, serta persepsi mengenai prinsip syariah dan sistem bunga. Menurut (Ajzen, 1991), semakin positif penilaian seseorang terhadap perilaku, maka semakin besar kecenderuangannya untuk melakukan perilaku tersebut.

**2. Norma Subjektif (*Subjective Norm)***

Norma subjektif merupakan pengaruh sosial yang dirasakan individu dari lingkungan sekitar dalam mengambil keputusan tertentu. Dalam penelitian ini, norma subjektif berkaitan dengan pengaruh keluarga, teman, komunitas usaha, dan nilai-nilai agama terhadap keputusan pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan usaha antara bank syariah dan bank konvesional (Ajzen, 1991)

**3. Kontrol Perilaku yang Dipersepsikan *(Perceived Behavioral Control)***

Kontrol perilaku yang dipersepsikan merupakan persepsi pelaku UMKM mengenai tingkat kemudahan atau hambatan dalam memperoleh layanan pembiayaan. Aspek ini meliputi kemudahan prosedur, akses layanan perbankan, fasilitas bank, serta pengetahuan mengenai produk pembiayaan syariah maupun konvensional. Menurut (Ajzen, 1991), semakih besar kemudahan yang dirasakan seseorang, maka semakin besar kemungkinan seseorang melakukan tindakan tersebut. (Syakir, 2025 )

**4. Intensi (Intention)**

Intensi merupakan kesiapan atau niat pelaku UMKM untuk menggunakan, mempertahankan atau menunda penggunaan sumber pembiayaan tertentu di masa mendatang. Dalam penelitian, intensi dilihat dari kecenderungan pelaku UMKM untuk menggunakan pembiayaan ketika usaha berkembang, mempertahankan pembiayaan yang telah digunakan menunda penggunaan pembiayaan karena pertimbangkan misiko maupun perubahan intensi yang dipengaruhi oleh religius. Menurut (Ajzen, 1991) intensi terbentuk melalui interaksi antara sikap, norma subjektif dan kontrol perilaku yang dipersepsikan.

**5. Preferensi Pelaku UMKM terhadap Sumber Pembiayaan**

Preferensi pelaku UMKM merupakan kecendrungan atau pilihan pelaku UMKM dalam menentukan sumber pembiayaan usaha antara bank syariah dan bank konvesional (Karsono, 2024 ) berdasarkan pertimbangan ekonomi, kemudahan layanan, dan kesesuaian sistem pembiayaan (Syakir, 2025 ).

## G. Instrumen Penelitian

Instrumen utama dalam penelitian kualitatif adalah peneliti itu sendiri. Selain itu, peneliti menggunakan pedoman wawancara sebagai instrumen pendukung dalam proses pengumpulan data. Pedoman wawancara disusun berdasarkan tiga komponen *Theory of Planned Behavior* (TPB) yang digunakan sebagai landasan teori dalam penelitian ini, yaitu:

1. Sikap (*Attitude*): Pertanyaan yang berkaitan dengan penilaian dan pandangan pelaku UMKM terhadap bank syariah dan bank konvensional.
2. Norma Subjektif (*Subjective Norm*): Pertanyaan yang berkaitan dengan pengaruh lingkungan sosial terhadap pilihan pembiayaan pelaku UMKM.
3. Kontrol Perilaku yang Dipersepsikan (*Perceived Behavioral Control*): Pertanyaan yang berkaitan dengan kemudahan atau kesulitan pelaku UMKM dalam mengakses layanan perbankan syariah maupun konvensional.
4. Intensi (*Intention*): Pertanyaan yang berkaitan dengan niat dan kecenderungan pelaku UMKM dalam menggunakan, mempertahankan, atau menunda penggunaan sumber pembiayaan di masa mendatang.

   Pedoman wawancara secara lengkap, disajikan pada Lampiran.4

## H. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif model Miles dan Huberman (1994), yang terdiri dari tiga tahap, yaitu:

### 1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data merupakan proses merangkum, memilih, dan memfokuskan data pada hal-hal yang penting dan relevan dengan tujuan penelitian. Dalam tahap ini, peneliti akan memilah data hasil wawancara yang berkaitan dengan preferensi pelaku UMKM terhadap sumber pembiayaan berdasarkan tiga komponen *Theory of Planned Behavior* (TPB).

### 2. Penyajian Data (*Data Display*)

Penyajian data dilakukan dengan menyusun data yang telah direduksi ke dalam bentuk narasi deskriptif yang sistematis. Data disajikan dalam bentuk uraian teks yang menggambarkan preferensi pelaku UMKM berdasarkan komponen-komponen *Theory of Planned Behavior* (TPB), sehingga memudahkan peneliti dalam menarik kesimpulan.

### 3. Penarikan Kesimpulan (*Conclusion Drawing*)

Penarikan kesimpulan dilakukan berdasarkan analisis terhadap data yang telah disajikan. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif bersifat sementara dan dapat berubah apabila ditemukan bukti-bukti baru yang lebih kuat.

Kesimpulan akhir dirumuskan setelah peneliti melakukan verifikasi data secara berulang untuk memastikan validitas dan reliabilitas temuan penelitian.

## I. Keabsahan Data

Untuk memastikan keabsahan data dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik triangulasi. Triangulasi merupakan teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data tersebut (Sugiyono, 2019). Adapun triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

### 1. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber dilakukan dengan membandingkan data yang diperoleh dari beberapa informan yang berbeda untuk memverifikasi konsistensi informasi yang diperoleh mengenai preferensi pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan.

### 2. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik dilakukan dengan membandingkan data yang diperoleh melalui teknik pengumpulan data yang berbeda, yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi, untuk memastikan konsistensi dan keakuratan data yang diperoleh.

## J. Pedoman Wawancara

Pedoman wawancara berikut disusun berdasarkan komponen *Theory of Planned Behavior* (TPB), yaitu sikap (*attitude*), norma subjektif (*subjective norm*), dan kontrol perilaku yang dipersepsikan (*perceived behavioral control*).

Identitas Informan

| | |
|---|---|
| Nama | : |
| Jenis Kelamin | : |
| Usia | : |
| Jenis Usaha | : |
| Lama Usaha | : |

Bank yang digunakan :

Nama Bank :

Tanggal Wawancara :

Lokasi Media :

Pertanyaan Pembuka :

1. Apakah Bapak/Ibu saat ini menggunakan atau pernah menggunakan pembiayaan dari lembaga perbankan untuk kebutuhan modal usaha?
   - Jika iya, dari bank apa? Bank syariah, bank konvensional, atau pernah keduanya? Boleh disebutkan nama banknya?
2. Sebelum menggunakan bank tersebut, apakah Bapak/Ibu sempat mempertimbangkan atau mencari tahu tentang pilihan bank lain? Misalnya bank syariah jika sekarang menggunakan bank konvensional, atau sebaliknya

| **Komponen** | **Pertanyaan wawancara** |
|---|---|
| Sikap (*attitude*) | Tujuan:<br>Mengetahui penilaian dan evaluasi pelaku UMKM terhadap bank yang mereka gunakan.<br>Pertanyaan utama:<br>**Apa yang membuat Bapak/Ibu memilih bank tersebut sebagai sumber pembiayaan usaha?**<br>Probing:<br>1. Apa saja keuntungan yang Bapak/Ibu rasakan dari pembiayaan di bank tersebut?<br>2. Apakah ada hal yang menurut Bapak/Ibu kurang sesuai atau menjadi kendala selama menggunakan pembiayaan tersebut?<br>3. Apakah Bapak/Ibu pernah mempertimbangkan menggunakan bank syariah/konvensional? Bagaimana kesan atau gambaran tentang bank tersebut?<br>4. Menurut Bapak/Ibu, apa perbedaan yang paling terasa antara menggunakan pembiayaan di bank syariah dan bank konvensional? |

| | |
|---|---|
| Norma subjektif | Tujuan:<br>Mengetahui sejauh mana pengaruh orang-orang di sekitar pelaku UMKM dalam memengaruhi keputusan memilih sumber pembiayaan.<br>Pertanyaan:<br>**Saat memutuskan menggunakan pembiayaan tersebut, apakah ada pihak tertentu yang memberikan saran atau memengaruhi keputusan Bapak/Ibu?**<br>Probing:<br>1. Siapa yang paling berpengaruh dan mengapa pendapatnya Bapak/Ibu pertimbangkan?<br>2. Apakah saran tersebut memengaruhi keputusan akhir Bapak/Ibu dalam memilih bank syariah atau bank konvensional?<br>3. Selain pertimbangan yang sudah disebutkan, apakah ada nilai-nilai atau prinsip lain (misalnya dari sisi agama atau keyakinan pribadi) yang juga ikut memengaruhi pilihan tersebut? |
| Kontrol perilaku | Tujuan:<br>Mengetahui persepsi pelaku UMKM mengenai kemudahan atau hambatan dalam mengakses, memahami, dan menggunakan produk pembiayaan bank baik yang sedang digunakan maupun alternatif yang ada.<br>Pertanyaan:<br>**Bagaimana pengalaman Bapak/Ibu dalam mengakses pembiayaan di bank tersebut mulai dari proses pengajuan hingga pencairan?**<br>Probing:<br>1. Apakah terdapat kendala selama proses pengajuan atau penggunaan pembiayaan tersebut? |

| | |
|---|---|
| | 2. Sebelum menggunakan pembiayaan tersebut, bagaimana Bapak/ibu memperoleh informasi mengenai produk pembiayaan yang dipilih?<br>3. Seberapa jauh Bapak/Ibu memahami perbedaan antara produk pembiayaan bank syariah dan bank konvensional?<br>4. Menurut perkiraan Bapak/Ibu, apakah proses mengakses pembiayaan di bank syariah/konvensional* akan berbeda dengan yang Bapak/Ibu gunakan sekarang? Lebih mudah atau lebih rumit? |
| Intensi | Tujuan:<br>Mengetahui kecenderungan dan arah pilihan sumber pembiayaan pelaku UMKM ke depannya, apakah akan tetap menggunakan pembiayaan yang sama atau beralih mempertimbangkan untuk menggunakan keduanya.<br>Pertanyaan:<br>**Jika Bapak/Ibu kembali membutuhkan pembiayaan usaha di masa depan, bank apa yang paling ingin Bapak/Ibu gunakan? Mengapa?**<br>Probing:<br>1. Apakah ada kondisi tertentu yang dapat membuat Bapak/Ibu mempertimbangkan menggunakan jenis bank yang berbeda dari pilihan sekarang?<br>2. Faktor apa yang menurut Bapak/Ibu paling menentukan dalam memilih bank untuk pembiayaan usaha ke depannya?<br>3. Apakah pertimbangan agama atau kehalalan produk turut memengaruhi arah pilihan Bapak/Ibu ke depannya? |

| | |
|---|---|
| | 4. Di antara bank syariah dan konvensional yang pernah Bapak/Ibu gunakan, mana yang lebih Bapak/Ibu inginkan untuk digunakan ke depannya? |

Pertanyaan penutup:

Apakah ada hal lain terkait pengalaman atau pandangan Bapak/Ibu tentang pembiayaan perbankan yang belum sempat ditanyakan tapi Bapak/Ibu rasa penting untuk disampaikan?

# BAB VI
# HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

## A. Hasil Penelitian

### 1. Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang berdomisili dan menjalankan usaha di Kota Batam serta bergabung sebagai binaan Akademi Melayu Dermawan (AMD), yaitu lembaga yang bergerak di bidang pembinaan, pendampingan dan pengembangan UMKM di Kota Batam melalui program pelatihan kewirausahaan, mentoring bisnis, serta konsultasi usaha.

Informan dipilih menggunakan teknik purposive sampling berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan pada bab III, yaitu pelaku UMKM yang telah menjalankan usaha minimal satu tahun dan terlibat langsung dalam keputusan terkait penggunaan pembiayaan lembaga perbankan mencakup pelaku UMKM yang memiliki pengalaman menggunakan pembiayaan dari lembaga perbankan maupun yang belum pernah mengajukan pembiayaan.

### 2. Profil Singkat Informan Penelitian

Penelitian ini melibatkan 12 orang informan pelaku UMKM di Kota Batam yang tergabung sebagai binaan Akademi Melayu Dermawan (AMD). Keseluruhan informan yang memenuhi kriteria penelitian berjenis kelamin perempuan dan bergerak pada sektor kuliner. Dilihat dari karakteristik lama usaha, peneliti mencatat sebanyak 4 informan telah menjalankan usahanya selama 1-3 tahun, sebanyak 3 informan telah menjalankan usahanya selama 5 tahun, dan 5 informan lainnya telah menjalankan usahanya lebih dari 5 tahun.

Penelitian ini melibatkan 12 orang informan berikut disajikan profil singkat masing- masing informan:

**Tabel 4. 1**

**Identitas Informan Penelitian**

| No | Nama Informan | Usia | Jenis Usaha | Lama Usaha |
|---|---|---|---|---|
| 1. | Eti Sari Mulyani | 44 Tahun | Kuliner | 3 Tahun |
| 2. | Resna Nurwanti | 29 Tahun | Kuliner | 3 Tahun |
| 3. | Marlina | 39 Tahun | Kuliner | 5 Tahun |
| 4. | Rini Hernawati | 50 Tahun | Kuliner | > 5 Tahun |
| 5. | Hj Mala Komala Sari | 47 Tahun | Kuliner | 1-3 Tahun |
| 6. | Liya Agustina | 30 Tahun | Kuliner | 1-3 Tahun |
| 7. | Winarsih | 50 Tahun | Kuliner | 5 Tahun |
| 8. | Armusniawanti | 54 Tahun | Kuliner | 5 Tahun |
| 9. | Reni | 39 Tahun | Kuliner | > 5 Tahun |
| 10. | Julia Siscawaty | 48 Tahun | Kuliner | > 5 Tahun |
| 11. | Siti Nur Aini | 39 Tahun | Kuliner | > 5 Tahun |
| 12 | Anggri Sartika Lubis | 46 Tahun | Kuliner | > 5 Tahun |

### 3. Karakteristik Informan Penelitian

Penelitian ini melibatkan 12 orang informan yang merupakan pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) pada sektor kuliner. Karakteristik informan disajikan secara terpisah untuk setiap kategori memberikan gambaran yang lebih yang lebih rinci mengenai profil informan penelitian, meliputi jenis kelamin, jenis usaha, lama usaha, usia informan dan status pembiayaan.

#### a. Karakteristik Informan Berdasarkan Jenis Kelamin

Dari 12 informan, dalam penelitian ini seluruhnya merupakan pelaku UMKM Binaan Akademi Melayu Dermawan (AMD) yang berjenis kelamin perempuan. Seluruh informan dipilih berdasarkan teknik *purposive sampling* sesuai dengan kreteria penelitian, karakteristik

tersebut menjadi gambaran umum mengenai profil informan. Berdasarkan karakteristik populasi penelitian, sebanyak 1.000 anggota binaan Akademi Melayu Dermawan (AMD) sekitar 930 orang (93%) merupakan Perempuan sedangkan 70 orang (7%) merupakan laki-laki. Oleh karena itu, seluruh informan yang terpilih dalam penelitin ini juga berjenis kelamin perempuan.

**b. Karakteristik Informan Berdasarkan Jenis Usaha**

Dari 12 informan, seluruh informan menjalankan usaha pada sektor kuliner sehingga tidak terdapat beragama jenis usaha dalam penelitian ini karakteristik informan tersebut sesuai dengan fokus penelitian yang mengkaji preferensi pelaku UMKM sektor kuliner. Dalam memilih sumber pembiayaan antara bank syariah dan bank konvensional berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Kepulauan Riau jumlah UMKM di provinsi tersebut tercatat sebanyak 75.575 unit hingga 2024.

Menurut Kepala Dinas Koperasi dan Usaha Mikro (DISKUM) Kota Batam terdapat 2.728 pelaku usaha binaan Dinas Koperasi dan Usaha Mikro, diantaranya sebanyak 1.494 pelaku usaha atau sekitar 54,8% bergerak di sektor kuliner. Data ini menunjukkan bahwa sektor kuliner merupakan salah satu jenis usaha yang paling banyak diminati dan berkembang pesat di Kota Batam.

**c. Karakteristik Informan Berdasarkan Lama Usaha**

**Tabel 4. 2 Lama Usaha**

| Lama Usaha | Jumlah Informan | Persentase |
|---|---|---|
| 1-3 tahun | 2 | 16,7% |
| 3 tahun | 2 | 16,7% |
| 5 tahun | 3 | 25% |
| > 5 tahun | 5 | 41,7% |

Sumber: Data Primer yang diolah, 2026.

Dari 12 informan, Sebagian informan yang menjalankan usahanya lebih dari lima tahun, yaitu sebanyak lima orang selanjutnya tiga informan yang telah menjalankan usahanya selama lima tahun sedangkan masing-masing terdapat dua informan yang telah menjalankan usaha selama satu hingga tiga tahun. Berdasarkan karakteristik penelitian tersebut menunjukkan mayoritas informan memiliki pengalaman dalam mengelola usahanya. Pengalaman tersebut memberikan pemahaman untuk mempertimbangkan pemilihan sumber pembiayaan yang mendukung keberlangsungan dan pengembangan usahanya.

Karakteristik tersebut menegaskan bahwa seluruh informan telah memenuhi salah satu persyaratan dasar dalam pengajuan Kredit Usaha Rakyat (KUR), yaitu menjalankan usaha secara aktif minimal selama enam bulan. Pengambilan keputusan terhadap pembiayaan bank konvensional maupun bank syariah dipengaruhi oleh pemahaman mengenai prosedur pembiayaan, administrasi pengajuan pembiayaan, dan preferensi pelaku UMKM terhadap penggunaan pembiayaan.

**d. Karakteristik Informan Berdasarkan Usia**

**Tabel 4. 3 Usia Informan**

| Kelompok Usaha | Jumlah Informan | Persentase |
|---|---|---|
| 20-30 tahun | 2 | 16,7% |
| 31-40 tahun | 3 | 25% |
| 41-50 tahun | 6 | 50% |
| > 50 tahun | 1 | 8,3% |

Sumber: Data Primer yang diolah, 2026

Mayoritas dari 12 informan berada pada kelompok usia 41-50 tahun, yaitu sebanyak 6 orang sekitar 50%, kelompok usia 31-40 tahun sebanyak 3 orang sekitar 25% kelompok usia 20-30 tahun sebanyak 2 orang sekitar 16,7% dan kelompok usia 50 tahun keatas sebanyak 1 orang sekitar 8,3%. Karakteristik tersebut menunjukkan sebagian besar informan termasuk dalam kelompok usia produktif sehingga sesuai dengan fokus penelitian

yang mengkaji preferensi pelaku UMKM sektor kuliner dalam memilih sumber pembiayaan.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) penduduk usia produktif di indonesia terus mengalami peningkatan dari 66,10% pada tahun 2010 menjadi sekitar 68,95% pada tahun 2025 (Badan Pusat Statistik, 2025). Hal ini menunjukkan bahwa usia produktif mendominasi struktur penduduk indonesia dan berperan penting dalam berbagai aktivitas ekonomi, termasuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Berdasarkan hasil Sensus Ekonomi 2016, Badan Pusat Statistik mencatat bahwa Usaha Mikro dan Kecil (UMK) masih mendominasi di indonesia sehingga mencapai lebih dari 26 juta unit usaha sekitar 98,68% dari total keseluruhannya.

**e. Karakteristik Informan Berdasarkan Status Pembiayaan**

**Tabel 4. 4 Status Pembiayaan**

| Status Pembiayaan | Jumlah Informan | Persentase |
|---|---|---|
| Bank Konvensional (KUR BRI) | 3 | 25% |
| Bank Konvensional (KUR Bank Jatim) | 1 | 8,3% |
| Bank Syariah (Akad Mudhrabah BSI) | 1 | 8,3% |
| Bank Syariah (KUR BSI) | 1 | 8,3% |
| Belum pernah mengajukan pembiayaan | 6 | 50% |

Sumber: Data Primer yang diolah, 2026

Dari 12 informan, terdapat 6 orang informan yang telah menggunakan pembiayaan bank syariah maupun bank konvensional dan 6 orang belum pernah mengajukan pembiayaan sehingga memilih menggunakan modal pribadi dalam menjalankan usahanya.

Dari 6 informan tersebut, yang telah menggunakan pembiayaan bank konvensional tercatat sebanyak 4 informan yaitu sebanyak 3 informan yang telah menggunakan layanan KUR melalui Bank BRI dan 1 informan yang telah menggunakan layanan KUR melalui Bank Jatim. Sementara itu,

sebanyak 2 informan telah menggunakan pembiayaan syariah yaitu 1 informan yang menggunakan akad mudharabah Bank Syariah Indonesia dan 1 informan lainnya menggunakan layanan KUR melalui Bank Syariah Indonesia.

Seluruh informan berpendapat bahwa sumber pembiayaan menjadi salah satu alternatif untuk mendukung kebutuhan modal usaha para pelaku UMKM. Namun, beberapa informan masih belum memahami secara mendalam mengenai sistem pembiayaan syariah sehingga pengetahuan para pelaku UMKM tersebut masih terbatas dibandingkan pembiayaan konvensional.

Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tahun 2024 menunjukkan tingkat literasi keuangan masyarakat indonesia mencapai hingga 65,43% sedangkan literasi keuangan syariah hanya 39,11%. Perbedaan tingkat literasi tersebut menunjukkan pemahaman masyarakat indonesia terhadap layanan perbankan syariah masih sangat relatif rendah sehingga dapat memengaruhi preferensi pelaku UMKM terhadap sumber pembiayaan.

**3. Hasil Wawancara**

Berikut peneliti paparkan data yang diperoleh dari hasil wawancara mendalam dengan para pelaku UMKM Binaan Lembaga Akademi Melayu Dermawan. Nama-nama yang disebutkan dalam pembahasan berikut merupakan 12 informan yang menjadi subjek dalam penelitian ini. Pembahasan disusun berdasarkan 4 komponen *Theory of Planned Behavior*.

**A. Sikap (Attitude)**

Berikut peneliti paparkan data yang diperoleh dari hasil wawancara mendalam dengan para pelaku UMKM binaan Lembaga Akademi Melayu Dermawan.

(Ajzen, 1991) mendefinisikan sikap (*attitude*) sebagai penilaian individu terhadap suatu perilaku yang disadarkan pada keyakinan mengenai konsekuensi yang akan diperoleh apabila perilaku tersebut

dilakukan. Penilaian tersebut muncul dari keyakinan seseorang terhadap manfaat maupun risiko yang mungkin timbul dari suatu tindakan. Dalam penelitian ini, sikap menggambarkan bagaimana perilaku UMKM memandang penggunaan bank syariah maupun bank konvensional sebagai sumber pembiayaan usaha. Penilaian tersebut dipengaruhi oleh pengalaman yang dimiliki, pertimbangan ekonomi serta kemudahan yang dirasakan serta kesesuaian pembiayaan dengan nilai-nilai yang diyakini.

Berdasarkan hasil wawancara terhadap 12 informan, ditemukan beberapa kecenderungan sikap pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan. Kecendrungan tersebut meliputi penilaian positif terhadap manfaat pembiayaan bank konvensional, penilaian positif terhadap karakteristik pembiayaan bank syariah, risiko terhadap pembiayaan, serta pertimbangan religius dalam menentukan pilihan pembiayaan.

**a. Sikap terhadap manfaat pembiayaan bank konvensional**

Kecendrungan sikap informan memberikan penilaian positif terhadap pembiayaan bank konvensional karena dinilai mampu memberikan manfaat secara langsung bagi perkembangan usaha para pelaku UMKM. Manfaat tersebut dirasakan dalam bentuk kemudahan memperoleh tambahan modal, beban biaya yang relatif ringan, serta kontribusinya terhadap peningkatan kapasitas usaha.

Informan 7 mengungkapkan bahwa program KUR BRI memberikan manfaat yang cukup besar bagi perkembangan usahanya karena beban bunga yang dikenakan masih dianggap ringan, "*Alhamdulillah sangat membantu sekali karena bunganya ringan"*

Hal serupa disampaikan oleh Informan 3 menurutnya, pembiayaan KUR bank Jatim menjadi pilihan karena menawarkan bunga yang rendah dengan pinjaman yang cukup besar tanpa memerlukan agunan,*" Bunga 6% 100 juta tanpa agunan".*

Sementara itu, Rini menjelaskan bahwa pembiayaan yang diperoleh dari Bank BRI mampu memberikan perubahan nyata terhadap perkembangan usahanya, *"Yang tadinya nggak punya dapur usaha,*

*kita pinjam dari Bank BRIitu sudah punya dapur usaha sendiri dan bisa mengembangkan outlet-outlet yang lainnya."*

Pendapat yang sama juga disampaikan oleh Informan 1 ia menilai bahwa program KUR BRI sangat sesuai bagi pelaku UMKM yang baru merintis usaha karena menawarkan bunga yang rendah serta prosedur yang relatif mudah,*"BRI bagus untuk yang baru merintis seperti saya, bunganya juga rendah dan KUR itu sudah ada program jadi mempermudah".*

Temuan penelitian tersebut menunjukkan bahwa pengalaman positif dalam memanfaatkan pembiayaan menjadi dasar terbentuknya penilaian yang baik terhadap bank konvensional. Bagi para informan, pembiayaan tidak hanya dipandang sebagai kewajiban finansial, tetapi juga sebagai sarana yang dapat mendukung pengembangan dan keberlangsungan usaha.

Dalam perspektif *Theory of Planned Behavior*, kondisi tersebut mencerminkan adanya *behavioral believe*, yaitu keyakinan individu mengenai dampak dari suatu perilaku. Semakin besar manfaat yang dirasakan setelah memperoleh pembiayaan, semakin positif juga sikap yang terbentuk terhadap penggunaan pembiayaan sebagai salah satu alternatif pendanaan usaha para perlaku UMKM.

**b. Sikap terhadap Karakteristik Pembiayaan Bank Syariah**

Selain memberikan penilaian positif terhadap pembiayaan bank konvensional, beberapa informan juga menunjukkan pandangan yang positif terhadap pembiayaan bank syariah. Sikap tersebut muncul karena adanya persepsi bahwa sistem pembiayaan syariah menawarkan kepastian margin, sesuai dengan prinsip syariah.

Informan 4 berpendapat bahwa bank syariah memiliki keunggulan dibandingkkan bank konvensional karena besaran margin telah ditetapkan sejak awal sehingga tidak mengalami perubahan selama masa pembiayaan,*" Menurut saya lebih mudah bank syariah karena*

*bunganya tetap dari awal sampai akhir, kalau bank konvensional tiap tahunnya bisa berubah dan biasanya suku bunganya naik."*

Hal ini selaras dengan yang disampaikan oleh Informan 2. Ia mengungkapkan bahwa apabila membutuhkan tambahan modal di masa mendatang, bank syariah akan menjadi pilihan yang lebih dipertimbangkan karena dinilai sesuai dengan prinsip syariah islam, *" Saya kemungkinan akan mempertimbangkan bank syariah terlebih dahulu karena lebih sesuai dengan prinsip yang saya yakini"*

Penilaian positif terhadap pembiayaan syariah juga disampaikan oleh Informan 11, Setelah membandingkan pembiayaan syariah dengan pembiayaan konvensional, Ia menilai bahwa bank syariah menawarkan biaya yang lebih ringan,*"Karena bank syariah tidak terlalu banyak bunga dan bunganya lebih rendah daripada bank konvensional"*

Pandangan sikap yang disampaikan oleh Informan 12 menurut Ibu Reni salah satu alasan memilih pembiayaan syariah adalah karena margin yang bersifat tetap sehingga tidak dipengaruhi oleh perubahan suku bunga,*"Kalau kemarin lebih condong syariah karena suku bunganya flat, jadi mau suku bunga naik turun mereka anggak berpengaruh."*

Temuan penelitian tersebut menunjukkan bahwa Sebagian informan tidak hanya mempertimbangkan sisi ekonomi dalam memilih sumber pembiayaan, tetapi juga karakterisktik sistem pembiayaan yang dianggap sesuai dengan kebutuhan usaha para pelaku UMKM.

**c. Sikap terhadap Risiko Pembiayaan**

Adanya penilaian positif terhadap pembiayaan, beberapa informan juga menunjukkan sikap yang akan berdampak kedepannya sehingga memutuskan menggunakan pembiayaan bank. Sikap informan tersebut cenderung berdampak Risiko terhadap kewajiban pembayaran angsuran, kondisi pendapatan usaha yang tidak menentu, serta risiko apabila usaha para pelaku UMKM tersebut belum stabil dan belum mampu menghasilkan keuntungan yang stabil.

Informan 6 mengungkapkan bahwa ia lebih memilih mengambangkan usahanya dengan sendiri agar tidak terbebani kewajiban membayar cicilan setiap bulan,*"Saya ingin menjalankan usaha dengan lebih tenang tanpa memilki kewajiban membayar cicilan setiap bulan."*

Hal tersebut selaras dengan pendapat yang di sampaikan oleh Ibu Informan 9 sebelum mengajukan pembiayaan, informan tersebut mempertimbangkan kemampuan usahanya dalam memenuhi kewajiban pembayaran angsuran,*"Kalau berutang itu kita sanggup nggak dengan cicilannya, sedangkan penjualan kita kadang masih belum stabil"*

Sementara itu, Informan 8 memiliki sikap kecenderungan mengandalkan modal sendiri dan tidak memiliki keinginan untuk mengajukan pembiayaan ke bank,"*Kalau memungkinkan saya tidak mau mengajukan pembiayaan untuk modal usaha saya ke bank."*

Di sisi lain, Informan 2 menyadari bahwa penggunaan modal sendiri juga memiliki keterbatasan sehingga dapat memperlambat perkembangan usahanya*"Kendalanya tentu modal menjadi terbatas sehingga perkembangan usaha juga tidak bisa terlalu cepat."*

Temuan penelitian tersebut menunjukkan bahwa tidak seluruh pelaku UMKM memandang pembiayaan sebagai sesuatu yang menguntungkan. Sebagaian informan lebih menekankan pada potensi risiko yang mungkin muncul, terutama berkaitan dengan kemampuan membayar angsuran dan ketidakpastian pendapatan usaha. Sehingga para pelaku UMKM cenderung memilih menunda pengajuan pembiayaan hingga kondisi usaha dinilai lebih stabil dan siap untuk menanggung kewajiban pembayaran cicilan tersebut.

**d. Sikap Religius terhadap Pembiayaan Berbasis Bunga**

Selain mempertimbangkan aspek ekonomi, penelitian ini juga menemukan bahwa nilai-nilai dalam syariah islam memengaruhi sikap Sebagian pelaku UMKM dalam menentukan sumber pembiayaan.

Pertimbangan tersebut berkaitan dengan pandangan mengenai kesesuaian sistem pembiayaan dengan prinsip-prinsip syariah.

Informan 7, yang sebelumnya pernah menggunakan pembiayaan KUR BRI, mengungkapkan bahwa pengalaman tersebut membuatnya memiliki keinginan untuk tidak lagi menggunakan pembiayaan berbasis bunga pada masa mendatang, *"Menurut saya pribadi, kedepannya mau stop dari pinjaman bank, bagaimanapun Namanya pinjaman berbunga tetap riba hukumnya."*

Sementara itu, Informan 10 memandang bahwa pembiayaan syariah memberikan penjelasan yang lebih terbuka mengenai tujuan penggunaan dana sehingga dianggap lebih transparan, *"Di bank syariah dijelasin tujuan akhir ketika kita mengajukan pembiayaan ke bank syariah uangnya kemana."*

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa nilai-nilai keagamaan juga menjadi salah satu pertimbangan dalam membentuk sikap pelaku UMKM terhadap sumber pembiayaan. Bagi Sebagian informan, kesesuaian sistem pembiayaan dengan prinsip syariah memberikan rasa lebih tenang dalam bertransaksi. Meskipun demikian, faktor tersebut tidak menjadi alasan utama bagi seluruh pelaku UMKM dalam menentukan pilihan pembiayaan.

Berdasarkan temuan penelitian pada aspek sikap, dapat disimpulkan bahwa preferensi pelaku UMKM terhadap sumber pembiayaan tidak hanya dipengaruhi oleh perbedaan sistem antara bank syariah dan bank konvensional. Sikap tersebut melalui proses penilaian terhadap manfaat pembiayaan, kemudahan akses, risiko yang dihadapi, serta kesesuaian sistem pembiayaan dengan prinsip syariah yang diyakini oleh masing-masing pelaku UMKM.

Dalam perspektif Theory of Planned Behavior, sikap merupakan salah satu komponen yang berperan dalam membentuk intensi individu. Informan yang memiliki pengalaman positif terhadap suatu pembiayaan menunjukkan kecenderungan untuk kembali

menggunakan pembiayaan tersebut pada masa mendatang. Sebaliknya, informan yang lebih mempertimbangkan Risiko maupun nilai-nilai tertentu cenderung memilih menunda penggunaan pembiayaan atau beralih pada alternatif pembiayaan yang dinilai lebih sesuai.

**B. Norma Subjektif (Subjective Norm)**

(Ajzen, 1991) menjelaskan bahwa norma subjektif merupakan persepsi individu mengenai adanya pengaruh atau dukungan dari orang-orang yang dianggap penting dalam menentukan suatu perilaku. Norma Subjektif terbentuk melalui *Normative belief,* yaitu keyakinan seseorang terhadap pandangan, saran, atau harapan dari lingkungan sosialnya mengenai suatu tindakan.

Dalam penelitian ini, norma subjektif berkaitan dengan pengaruh lingkungan sosial seperti keluarga, teman pelaku UMKM, mitra bisnis, maupun lembaga pelatihan terhadap keputusan pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan. Berdasarkan hasil wawancara dengan 12 informan, setiap informan memiliki tingkat pengaruh sosial yang berbeda dalam proses pengambilan keputusan pembiayaan.

**a. Pengaruh Keluarga dalam Keputusan Pembiayaan**

Informan 2 mengungkapkan bahwa keluarga, terutama pasangan menjadi salah satu pihak yang ikut pengambilan keputusan terkait pembiayaan usaha.

Liya Agustina menjelaskan bahwa setiap keputusan yang berkaitan dengan keuangan usaha selalu didiskusikan terlebih dahulu bersama suaminya,"*Saya biasanya berdiskusi dengan suami sebelum mengambil keputusan yang berkaitan dengan keuangan usaha karena keputusan mengenai pembiayaan usaha harus disepakati bersama."*

Temuan tersebut menunjukkan bahwa pasangan menjadi salah satu pihak yang memiliki peran penting dalam proses pengambilan keputusan. Masukan dan dukungan dari keluarga dapat memberikan

keputusan bagi pelaku UMKM sebelum menentukan pilihan pembiayaan.

**b. Pengaruh Teman Pelaku UMKM dan Lingkungan**

Teman sesama pelaku usaha dan lingkungan bisnis juga menjadi sumber informasi mengenai berbagai produk pembiayaan.

Informan 7 memperoleh informasi mengenai program KUR melalui diskusi dengan rekan sesama pelaku usaha, *"Saya diskusi dengan beberapa teman pebisnis program KUR bunganya kecil sekali."*

Informan 4 juga mendapatkan informasi mengenai karakteristik pembiayaan syariah dari lingkungan tempat tinggalnya,*"Dapat info dari tetangga yang kredit rumah di bank syariah, katanya bunganya flat."*

Hal ini selaras dengan yang disampaikan oleh Informan 12 yang mengetahui informasi mengenai KUR dari teman sesama pelaku usaha, *"Yang mempengaruhi saya dari teman tentang informasi KUR karena bunga lebih rendah dan jangka waktunya maksimal 5 tahun."*

Sementara itu Informan 10 mengaku mengenal pembiayaan Bank BRI melalui informasi yang diberikan oleh temannnya, *"Informasi pengajuan pembiayaan di BRI ini dari teman sesama pelaku UMKM"*

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa teman dan lingkungan usaha berperan sebagai sumber informasi awal mengenai berbagai alternatif pembiayaan. Pengalaman pengajuan pembiayaan membantu pelaku UMKM yang lain memperoleh gambaran mengenai kelebihan maupun karakteristik masing-masing produk pembiayaan.

Dalam perspektif Theory of Planned Behavior, menunjukkan adanya normative belief, yaitu keyakinan yang terbentuk melalui informasi dan pengalaman dari lingkungan sekitar

**c. Pengaruh Lembaga Pelatihan dan Mitra Usaha**

Informasi mengenai pembiayaan juga diperoleh melalui kegiatan pelatihan UMKM dan hubungan kerjasama dengan mitra usaha.

Informan 9 menjelaskan bahwa selama mengikuti pelatihan UMKM, peserta memperoleh informasi mengenai berbagai produk pembiayaan dari bank konvensional maupun bank syariah, *"Kalau pelatihan itu kebanyakan konvensional dan bank syariah ada juga, tapi lebih banyak bank konvensional."*

Hal tersebut menunjukkan bahwa kegiatan pelatihan menjadi salah satu media penyebaran informasi mengenai produk pembiayaan bagi pelaku UMKM.

Di sisi lain, Informan 8 menjelaskan bahwa penggunaan layanan tertentu dipengaruhi oleh kerjsama bisnis yang sedang dijalankannya,*"Karena saya Kerjasama dengan ritel dan ritel mewajibkan saya menggunakan bank BCA dan BNI dan saya memilih BCA"*

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa keputusan pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan yang dapat memengaruhi keputusan pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan. Dengan demikian, keputusan tersebut tidak sepenuhnya didasarkan pada pertimbangan pribadi.

**d. Keputusan Pembiayaan Berdasarkan Pertimbangan Pribadi**

Beberapa informan menegaskan keputusan pembiayaan tetap ditentukan berdasarkan pertimbangan mereka sendiri.

Informan 1 menyampaikan bahwa tidak ada pihak yang memengaruhi keputusannya dalam memilih pembiayaan. *" Tidak ada yang mempengaruhi baik dari lingkungan keluarga, kerabat,dan costumer."*

Hal serupa juga disampaikan oleh Informan 3 yang berpendapat bahwa pemilih usaha lebih memahami kebutuhan modal usahanya sendiri. *"Kenapa mesti dipengaruhi orang lain. Kita owner yang tahu sendiri kebutuhan modal usaha kita ,bagaimana ambil keputusan yang efektif."*

Sementara itu, Informan 10 menjelaskan bahwa keputusannya menggunakan Bank Syariah Indonesia tidak dipengaruhi oleh lingkungan sekitar.*" Tidak dipengaruhi lingkungan atau teman, tapi karena saya nasabah Bank Syariah Indonesia saya mencari tahu sendiri."*

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa meskipun lingkungan sosial memberikan berbagai informasi dan masukan mengenai pembiayaan, keputusan yang di ambil pelaku UMKM pada akhirnya lebih banyak didasarkan pada pertimbangan pribadi yang disesuaikan dengan kebutuhan serta kondisi usaha masing-masing para pelaku UMKM.

Berdasarkan temuan pada aspek norma subjektif, dapat disimpulkan bahwa lingkungan sosial berperan sebagai sumber informasi dan referensi bagi pelaku UMKM dalam mempertimbangkan pilihan pembiayaan. Meskipun demikian, pengaruh tersebut bukan merupakan faktor yang paling menentukan karena sebagaian besar informan tetap mendasarkan keputusan pembiayaan pada kebutuhan usaha, kemampuan finansial, dan pertimbangan pribadi.

Dalam perspektif Theory of Planned Behavior, menunjukkan bahwa normative belief berperan dalam membentuk persepsi awal pelaku UMKM terhadap pilihan pembiayaan. Namun, pengaruh tersebut bergantung pada sejauh mana individu menilai pendapat dari keluarga, teman, maupun lingkungan usaha sebagai pertimbangan yang relevan dalam proses pengambilan keputusan. Oleh karena itu, pada penelitian ini keputusan pembiayaan lebih banyak ditentukan oleh pertimbangan pribadi dibandingkan tekanan dari lingkungan sosial

### C. Kontrol Perilaku (*Perceived Behavioral Control*)

(Ajzen, 1991) menjelaskan bahwa *perceived behavioral control* merupakan persepsi individu mengenai kemampuan dan kemudahan yang dimilikinya untuk melakukan suatu perilaku. Dalam penelitian ini kontrol

perilaku menggambarkan sejauh mana pelaku UMKM memiliki keyakinan bahwa mereka mampus mengakses pembiayaanm memenuhi persyaratan administratif serta melaksanakan kewajiban pembayaran sesuai ketentuan lembaga keuangan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan 12 informan, control perilaku pelaku UMKM dipengaruhi oleh beberapa aspek, yaitu kemudahan proses pengajuan, kesesuaian produk pembiayaan dengan kebutuhan usaha, persyaratan administrasim serta kesiapan usaha dalam memenuhi kewajiban pembiayaan.

**a. Kemudahan Proses dan Akses Pembiayaan**

Sebagian informan menilai bahwa proses pengajuan pembiayaan relatif mudah baik pada bank konvensional maupun bank syariah sehingga meningkatkan keyakinan mereka untuk mengakses layanan pembiayaan,*"Pengajuannya tidak rumit,orang BRI juga ramah dan cepat, pengajuannya Cuma pakai NPWP,foto,KTP,KK."*

Hal ini selaras dengan pengalaman Informan 7 yang mengaku proses pencairan pembiayaan berlangsung cukup cepat, *"Prosesnya tidak lama pihak bank mengecek lokasi tempat tinggal nasabah,tanya jawab sebentar, foto rumah, beberap hari kemudian cair."*

Sementara itu, Informan 3 mengungkapkan bahwa proses pembiayaan justru dipermudah karena pihak bank secara langsung menawarkan fasilitas pembiayaan kepada usahanya,*"Tidak ada proses pengajuan, mereka datang ke rumah produksi, lihat produksi kita besok yang uang sudah masuk rekening kita."*

Hal yang sama juga dirasakan oleh Informan 12 Ketika mengajukan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia,*"Kalau kami kemarin alhamdulillah mudah dari berkas-berkasnya, mereka yang bantu jadi mereka semua yang urus."*

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa kemudahan prosedur dan pelayanan yang diberikan oleh pihak bank dapat meningkatkan keyakinan pelaku UMKM untuk mengakses pembiayaan.

**b. Kesesuian Produk dengan Kebutuhan Usaha**

Kesesuaian produk pembiayaan dengan kebutuhan usaha juga menjadi salah satu faktor yang memengaruhi kontrol perilaku UMKM.

Informan 1 menilai bahwa program Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Bank BRI lebih sesuai dengan kebutuhan pelaku UMKM karena dirancang untuk mendukung pengembangan usaha,*"Kalau untuk modal usaha lebih bagus dan mudah untuk para pelaku UMKM ke Bank BRI karena ada fitur simpan pinjam."*

Temuan tersebut menunjukkan bahwa produk pembiayaan yang sesuai dengan karakteristik usaha mampu meningkatkan keyakinan pelaku UMKM untuk memanfaatkan layanan pembiayaan.

**c. Hambatan Persyaratan dan Administrasi**

Adanya kendala dalam mengakses pembiayaan karena persyaratan administrasi yang dinilai cukup sulit untuk dipenuhi

Informan 10 menceritakan bahwa usahanya belum memenuhi salah satu persyaratan yang ditetapkan oleh Bank Syariah Indonesia, *"Saya pernah ngajuin ke bank syariah, tetapi syarat dari Bank Syariah Indonesia lokasi usahanya harus di perumahan, sementara dari persyaratannya saja sudah menyulitkan dalam pengajuan pembiayaan."*

Sementara itu, Informan 12 menjelaskan bahwa persyaratan berupa jaminan menjadi kendala ketika mengajukan pembiayaan dalam jumlah yang lebih besar,*" Kita mau pinjam di atas 100 juta, tapi kita harus ada jaminan."*

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa persyaratan administrasi serta berbagai ketentuan yang diterapkan oleh lembaga keuangan masih menjadi faktor penghambat bagi Sebagian pelaku UMKM dalam memperoleh pembiayaan. Hambatan tersebut memengaruhi persepsi mengenai kemudahan memperoleh pembiayaan tidak sepenuhnya mudah sehingga mempengaruhi para pelaku UMKM untuk mempertimbangkan pengajuan pembiayaan.

**d. Kemampuan Internal Usaha**

Selain dipengaruhi oleh faktor eksternal, kontrol perilaku juga dipengaruhi oleh kondisi internal usaha yang dimiliki oleh masing-masing pelaku UMKM.

Informan 4 menjelaskan bahwa hingga saat ini ia masih menggunakan modal pribadi karena kebutuhan modal usahanya belum terlalu besar, *"Menggunakan modal sendiri karena modal yang dibutuhkan belum terlalu besar."*

Hal selaras disampaikan juga oleh Informan 9 yang selalu mempertimbangkan kemampuan operasional usahanya sebelum memutuskan mengambil pembiayaan,*"Kita hitung berapa operasional usaha kita, kalau belum mencukupi nanti pusing sendiri."*

Sementara itu, Informan 6 menganggap banyaknya persyaratan administrasi juga menjadi alasan yang membuatnya belum menggunakan pembiayaan bank,*"Saya juga merasa proses pengajuan pembiayaan membutuhkan persyaratan dan administrasi yang cukup banyak."*

Temuan tersebut menunjukkan bahwa kesiapan usaha dan kemampuan finansial menjadi pertimbangan penting sebelum pelaku UMKM memutuskan menggunakan pembiayaan.

Berdasarkan keseluruhan temuan pada aspek *perceived behavioral control*, dapat disimpulkan bahwa persepsi mengenai kemudahan akses, persyaratan administrasi, kesesuaian produk pembiayaan, serta kemampuan internal usaha memiliki peran penting dalam membentuk keputusan pelaku UMKM. Pelaku UMKM cenderung memilih sumber pembiayaan yang dinilai mudah diakses, sesuai dengan kebutuhan usaha, dan tidak menimbulkan beban yang melebihi kemampuan usahanya.

Dalam perspektif Theory of Planned Behavior, temuan penelitian ini menunjukkan bahwa *perceived behavioral control* berperan dalam membentuk keyakinan pelaku UMKM mengenai kemampuan mereka

untuk mengakses dan memanfaatkan pembiayaan. Semakin besar persepsi para pelaku UMKM bahwa persyaratan pembiayaan dapat dipenuhi, produk pembiayaan sesuai dengan kebutuhan usaha serta kemampuan finansial yang dimiliki mencukupi, maka semakin kuat kecenderuangan untuk menggunakan pembiayaan. Sebaliknya, apalagi para pelaku UMKM memandang adanya hambatan administratif maupun keterbatasan kemampuan usaha, maka kecendrungan untuk menggunakan pembiayaan menjadi lebih rendah.

**D. Intensi (*Intention*)**

Intensi merupakan kesiapan atau niat individu untuk melakukan suatu perilaku tertentu. Menurut Ajzen (1991), dalam *Theory of Planned Behavior*, intensi dipengaruhi oleh tiga komponen utama, yaitu sikap (), norma subjektif (*subjective norm*), dan kontrol perilaku yang dipersepsikan (*perceived behavioral control*). Semakin positif sikap individu terhadap suatu perilaku, semakin besar dukungan sosial yang dirasakan, serta semakin tinggi keyakinan bahwa perilaku tersebut dapat dilakukan, maka semakin kuat pula intensi individu untuk merealisasikan perilaku tersebut.

Dalam penelitian ini, intensi menggambarkan kecenderungan pelaku UMKM dalam menentukan pilihan sumber pembiayaan, baik melalui bank syariah maupun bank konvensional, sesuai dengan kebutuhan usaha yang dimiliki saat ini maupun pada masa mendatang. Berdasarkan hasil wawancara, ditemukan bahwa intensi pelaku UMKM muncul dalam beberapa bentuk, yaitu niat menggunakan pembiayaan ketika usaha berkembang, keinginan mempertahankan pembiayaan yang telah digunakan, kecenderungan menunda penggunaan pembiayaan karena mempertimbangkan risiko, serta perubahan intensi yang dipengaruhi oleh nilai-nilai pribadi.

**a. Intensi Menggunakan Pembiayaan Di Masa Depan**

Beberapa informan mengungkapkan adanya niat untuk menggunakan pembiayaan apabila usaha yang dijalankan mengalami perkembangan dan membutuhkan tambahan modal. Meskipun demikian, niat tersebut masih bersifat kondisional karena dipengaruhi oleh perkembangan usaha serta kemampuan dalam memenuhi kewajiban pembiayaan.

Informan 4 menyampaikan bahwa dirinya berencana mengajukan pembiayaan apabila usaha yang dijalankan telah berkembang dan membutuhkan tambahan peralatan, *"Ada rencana mau mengajukan pinjaman, tapi nanti setelah usaha yang dijalani lebih maju dan membutuhkan peralatan yang menunjang untuk usaha."*

Hal serupa juga disampaikan oleh Informan 2 yang menyatakan bahwa dirinya akan mempertimbangkan pembiayaan melalui bank syariah apabila membutuhkan tambahan modal usaha, *"Jika membutuhkan tambahan modal usaha, saya kemungkinan akan mempertimbangkan bank syariah terlebih dahulu karena lebih sesuai dengan prinsip yang saya yakini."*

Informan 9 juga menunjukkan kecenderungan yang sama dengan menyatakan bahwa pembiayaan akan dipertimbangkan ketika usaha memerlukan pengembangan,*"Mau nggak mau saya harus minjam, kan nanti suatu saat kalau faktornya seperti banyak orderan, cari karyawan."*

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa niat untuk menggunakan pembiayaan mulai muncul ketika pelaku UMKM melihat adanya kebutuhan untuk mengembangkan usaha. Dalam kondisi tersebut, pembiayaan dipandang sebagai alternatif yang dapat membantu memenuhi kebutuhan modal sehingga mendukung perkembangan usaha.

**b. Intensi Mempertahankan Pilihan Pembiayaan Yang Telah Digunakan**

Beberapa informan yang telah memiliki pengalaman positif menggunakan layanan pembiayaan menunjukkan kecenderungan untuk tetap menggunakan bank yang sama pada masa mendatang.

Informan 3 menyampaikan bahwa pembiayaan dari Bank Jatim telah membantu memenuhi kebutuhan modal usahanya, *"Bank Jatim nya yang terus menawarkan pinjaman modal usaha memang sangat membantu UMKM dalam kebutuhan modal usaha."*

Informan 11 juga menunjukkan kecenderungan untuk tetap menggunakan Bank Syariah Indonesia karena merasa memperoleh pengalaman yang baik selama menggunakan layanan tersebut.

Sementara itu, Informan 10 menyatakan bahwa dirinya masih memilih menggunakan BRI karena proses pembiayaan yang pernah dijalani dinilai mudah, *"Untuk saat ini kita masih ke BRI aja, insyaallah mudah-mudahan ini yang terakhir."*

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa pengalaman positif dalam menggunakan pembiayaan dapat memperkuat niat pelaku UMKM untuk mempertahankan pilihan terhadap lembaga pembiayaan yang telah digunakan sebelumnya.

**c. Intensi Menunda atau Menghindari Pembiayaan**

Sebagian informan menunjukkan kecenderungan untuk menunda penggunaan pembiayaan karena mempertimbangkan kondisi usaha yang belum stabil serta risiko pembayaran angsuran di masa mendatang.

Informan 6 menyampaikan bahwa dirinya ingin memastikan kondisi usaha benar-benar berkembang sebelum memutuskan mengajukan pembiayaan, *"Saya juga ingin memastikan usaha benar-benar berkembang dan memiliki pendapatan yang stabil sebelum memutuskan untuk mengambil pembiayaan dari bank."*

Hal serupa juga disampaikan Informan 12, *"Belum ada rencana, karena namanya pelaku usaha kadang naik turun, nggak bisa naik terus, kadang di situ susah kalau mau bayar cicilan."*

Sementara itu, Informan 8 menyatakan bahwa hingga saat ini dirinya belum memiliki rencana untuk menggunakan pembiayaan dari bank, *"Sejauh ini saya tidak berpikir untuk mengajukan ke bank.*

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa rendahnya intensi untuk menggunakan pembiayaan tidak selalu disebabkan oleh pandangan negatif terhadap lembaga perbankan. Sebaliknya, kondisi tersebut lebih dipengaruhi oleh kesiapan usaha serta kemampuan finansial pelaku UMKM dalam memenuhi kewajiban pembiayaan.

**d. Perubahan intensi akibat pertimbangan nilai keagamaan**

Selain dipengaruhi oleh pertimbangan ekonomi, intensi beberapa informan juga mengalami perubahan karena adanya pengalaman serta nilai-nilai yang diyakini.

Informan 7 yang sebelumnya menggunakan pembiayaan bank konvensional mengungkapkan bahwa saat ini dirinya lebih memilih bank syariah apabila suatu saat kembali membutuhkan pembiayaan, *"Kalau bisa jangan pinjam ke bank, tapi kalau kepepet betul cari bank syariah."*

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa pengalaman yang dimiliki pelaku UMKM dapat memengaruhi perubahan niat dalam menentukan sumber pembiayaan. Dengan demikian, intensi tidak bersifat tetap, tetapi dapat berubah seiring bertambahnya pengalaman, perubahan kondisi usaha, maupun nilai-nilai yang diyakini oleh masing-masing pelaku UMKM.

Berdasarkan keseluruhan temuan penelitian, dapat dipahami bahwa intensi pelaku UMKM dalam menentukan sumber pembiayaan terbentuk melalui interaksi antara sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dipersepsikan. Pelaku UMKM yang memiliki pengalaman positif, memperoleh informasi dari lingkungan sekitar,

serta merasa mampu memenuhi persyaratan dan kewajiban pembiayaan cenderung memiliki intensi yang lebih kuat untuk menggunakan pembiayaan.

Sebaliknya, pelaku UMKM yang masih mempertimbangkan risiko pembayaran, kondisi usaha yang belum stabil, maupun nilai-nilai tertentu menunjukkan intensi yang lebih rendah atau masih bersifat kondisional. Oleh karena itu, intensi pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan tidak hanya dipengaruhi oleh kebutuhan modal usaha, tetapi juga dibentuk melalui pertimbangan terhadap manfaat pembiayaan, pengalaman sebelumnya, kemampuan finansial, serta nilai-nilai yang diyakini oleh masing-masing pelaku UMKM

## B. Pembahasan

Pembahasan dalam penelitian ini disusun berdasarkan empat komponen dalam Theory of Planned Behavior. Keempat aspek tersebut dianalisis untuk memahami bagaimana preferensi pelaku UMKM terhadap sumber pembiayaan terbentuk berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan.

### 1. Sikap (*Attitude*)

Berdasarkan hasil wawancara dengan pelaku UMKM di Kota Batam, diketahui bahwa sikap terhadap sumber pembiayaan dibentuk oleh berbagai pertimbangan, seperti manfaat ekonomi yang diperoleh, kemudahan akses pembiayaan, risiko yang muncul, serta kesesuaian sistem pembiayaan dengan nilai yang diyakini. Sebagian informan memberikan penilaian positif terhadap bank konvensional karena adanya program Kredit Usaha Rakyat (KUR), prosedur pengajuan yang dinilai sederhana, tingkat bunga yang relatif ringan, serta kemampuannya dalam memenuhi kebutuhan modal usaha. Di sisi lain, beberapa informan memiliki pandangan yang lebih positif terhadap bank syariah karena menganggap sistem pembiayaannya sesuai dengan prinsip Islam, menawarkan kepastian margin, dan menghindari praktik riba. Selain itu, terdapat informan yang memilih tidak menggunakan pembiayaan bank karena mempertimbangkan risiko cicilan dan ketidakpastian pendapatan

usaha sehingga lebih memilih mengembangkan usahanya menggunakan modal sendiri.

Temuan ini menunjukkan bahwa sikap pelaku UMKM terhadap sumber pembiayaan dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti pengalaman, kebutuhan usaha, dan pemahaman terhadap sistem pembiayaan. Temuan ini sejalan dengan konsep dalam *Theory of Planned Behavior* yang dikemukakan oleh Ajzen (1991), di mana sikap terbentuk berdasarkan keyakinan individu terhadap konsekuensi dari suatu perilaku. Dalam penelitian ini, keyakinan mengenai kemudahan memperoleh modal, manfaat ekonomi, kesesuaian dengan prinsip syariah, maupun risiko pembayaran angsuran menjadi dasar yang membentuk penilaian pelaku UMKM terhadap sumber pembiayaan. Oleh karena itu, perbedaan keyakinan terhadap konsekuensi penggunaan pembiayaan menghasilkan sikap yang berbeda pada setiap pelaku UMKM.

Hasil penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian (Muhammad Zuhirsyan, 2021) yang menyatakan bahwa persepsi dan motivasi berpengaruh terhadap keputusan masyarakat dalam menggunakan layanan perbankan syariah. Persamaan tersebut terlihat pada adanya proses evaluasi terhadap manfaat pembiayaan sebelum seseorang menentukan pilihannya. Dalam penelitian ini, pelaku UMKM juga mempertimbangkan berbagai manfaat pembiayaan, baik dari sisi kemudahan memperoleh modal maupun kesesuaiannya dengan prinsip yang diyakini, sehingga membentuk sikap terhadap sumber pembiayaan yang dipilih.

Temuan penelitian ini juga selaras dengan penelitian Sutarjo dan Karsono (2024) yang menyimpulkan bahwa religiusitas dan kualitas layanan berperan dalam membentuk preferensi pelaku UMKM terhadap pembiayaan syariah. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor religius memang menjadi salah satu pertimbangan bagi sebagian informan dalam memilih bank syariah. Namun demikian, penelitian ini juga menemukan bahwa manfaat ekonomi, kemudahan prosedur, pengalaman menggunakan layanan pembiayaan, serta kebutuhan modal usaha turut memengaruhi pembentukan sikap pelaku UMKM. Hal tersebut mengindikasikan bahwa sikap terhadap sumber

pembiayaan tidak hanya dipengaruhi oleh aspek religiusitas, tetapi juga oleh kondisi usaha dan pengalaman yang dimiliki masing-masing pelaku UMKM.

Selain itu, hasil penelitian ini juga didukung oleh penelitian (Fitri Wahyuni, 2024) yang menjelaskan bahwa persepsi positif terhadap pembiayaan syariah muncul karena adanya pemahaman mengenai manfaat pembiayaan dan prinsip-prinsip syariah. Akan tetapi, penelitian tersebut juga menunjukkan bahwa persepsi positif tidak selalu diikuti dengan keputusan untuk menggunakan pembiayaan syariah. Temuan serupa juga ditemukan dalam penelitian ini, beberapa pelaku UMKM memberikan kesan yang baik terhadap bank syariah, tetapi tetap memilih bank konvensional karena mempertimbangkan kemudahan akses, kebutuhan modal usaha, serta kondisi usaha yang dinilai lebih sesuai dengan karakteristik pembiayaan konvensional.

Berdasarkan pembahasan tersebut, dapat dipahami bahwa sikap pelaku UMKM terhadap sumber pembiayaan merupakan hasil dari proses penilaian terhadap manfaat, risiko, kemudahan akses, serta kesesuaian pembiayaan dengan nilai yang diyakini. Perbedaan penilaian tersebut menghasilkan preferensi yang beragam, baik terhadap bank syariah maupun bank konvensional. Dengan demikian, temuan penelitian ini memperkuat bahwa konsep dalam *Theory of Planned Behavior* masih relevan untuk menjelaskan proses terbentuknya preferensi pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan. Meskipun demikian, penilaian yang dilakukan setiap pelaku UMKM tetap dipengaruhi oleh pengalaman, kebutuhan usaha, serta kondisi ekonomi yang berbeda-beda.

**2. Kontrol Perilaku (*Perceived Behavioral Control*)**

Kontrol perilaku yang dipersepsikan (*perceived behavioral control*) merupakan persepsi individu mengenai sejauh mana suatu perilaku dapat dilakukan dengan mudah atau sulit. Dalam *Theory of Planned Behavior*, Ajzen (1991) menjelaskan bahwa kontrol perilaku dibentuk oleh *control believe*, yaitu keyakinan individu terhadap adanya faktor-faktor yang dapat

mendukung maupun menghambat suatu perilaku, serta *perceived power*, yaitu penilaian individu mengenai seberapa besar faktor-faktor tersebut memengaruhi kemampuannya dalam melakukan perilaku tersebut. Semakin tinggi keyakinan individu bahwa dirinya memiliki kemampuan dan kesempatan untuk bertindak, maka semakin tinggi pula kontrol perilaku yang dirasakannya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pelaku UMKM di Kota Batam, kontrol perilaku dalam menentukan sumber pembiayaan dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain kemudahan prosedur pengajuan, persyaratan administrasi, kemampuan membayar angsuran, akses terhadap informasi, serta kondisi usaha yang dimiliki. Sebagian informan menilai bahwa pembiayaan melalui bank konvensional lebih mudah diakses karena prosedurnya sederhana, persyaratannya jelas, dan tersedia program Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang sesuai dengan kebutuhan pelaku UMKM. Sebaliknya, beberapa informan mengaku masih memiliki keterbatasan pemahaman mengenai mekanisme pembiayaan di bank syariah, baik terkait sistem pembiayaan maupun persyaratan yang harus dipenuhi. Selain itu, terdapat pula informan yang memilih belum mengajukan pembiayaan karena merasa kondisi keuangan usahanya belum cukup stabil untuk memenuhi kewajiban pembayaran angsuran.

Temuan tersebut menunjukkan bahwa keputusan pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan tidak hanya didorong oleh kebutuhan memperoleh tambahan modal, tetapi juga dipengaruhi oleh keyakinan mengenai kemampuan mereka dalam memenuhi persyaratan dan menjalankan kewajiban setelah pembiayaan diperoleh. Temuan ini sejalan dengan konsep *perceived behavioral control* dalam *Theory of Planned Behavior* yang menjelaskan bahwa keputusan seseorang dipengaruhi oleh persepsinya terhadap kemudahan maupun hambatan sebelum melakukan suatu tindakan. Dalam penelitian ini, kemudahan prosedur, kemampuan finansial, pengalaman menggunakan pembiayaan, serta akses terhadap

informasi menjadi faktor yang memengaruhi tingkat keyakinan pelaku UMKM dalam memanfaatkan layanan pembiayaan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Rafidah, 2025 ) yang menunjukkan bahwa keputusan masyarakat dalam menggunakan layanan perbankan syariah dipengaruhi oleh beberapa faktor, seperti kemudahan memperoleh informasi, kualitas pelayanan, serta akses terhadap layanan perbankan. Kesamaan penelitian tersebut dengan penelitian ini terletak pada pentingnya persepsi terhadap kemudahan akses dan informasi dalam membentuk keyakinan individu sebelum menggunakan layanan perbankan. Semakin mudah informasi diperoleh dan semakin sederhana prosedur yang ditawarkan, maka semakin besar pula keyakinan individu untuk memanfaatkan layanan tersebut.

Temuan penelitian ini juga didukung oleh penelitian (Nurfarida, 2023 ). yang menemukan bahwa kualitas pelayanan dan tingkat kepercayaan berpengaruh terhadap minat masyarakat menggunakan layanan Bank Syariah Indonesia. Meskipun penelitian tersebut berfokus pada minat menabung, hasilnya menunjukkan bahwa pelayanan yang baik mampu meningkatkan keyakinan masyarakat dalam memanfaatkan layanan perbankan. Kondisi tersebut sejalan dengan penelitian ini, di mana pelaku UMKM yang menilai prosedur pembiayaan mudah dipahami serta memperoleh pelayanan yang baik cenderung memiliki keyakinan yang lebih tinggi untuk mengakses pembiayaan dibandingkan pelaku UMKM yang masih menghadapi keterbatasan informasi maupun kemampuan finansial.

Di sisi lain, penelitian ini juga menunjukkan bahwa kondisi ekonomi usaha menjadi salah satu faktor yang cukup menentukan dalam membentuk kontrol perilaku pelaku UMKM. Beberapa informan memilih menunda bahkan tidak mengajukan pembiayaan bukan karena tidak membutuhkan tambahan modal, melainkan karena merasa belum memiliki kemampuan yang memadai untuk memenuhi kewajiban angsuran apabila kondisi usaha mengalami penurunan. Temuan tersebut menunjukkan bahwa persepsi terhadap kemampuan diri (*perceived behavioral control*) tidak hanya dipengaruhi oleh faktor eksternal,

seperti kemudahan prosedur, akses informasi, dan kualitas pelayanan, tetapi juga oleh faktor internal berupa kondisi keuangan usaha, tingkat pendapatan, serta keyakinan pelaku UMKM dalam mengelola risiko pembiayaan.

Berdasarkan pembahasan tersebut, dapat dipahami bahwa kontrol perilaku pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan terbentuk melalui kombinasi faktor eksternal dan faktor internal. Kemudahan prosedur, kemudahan memperoleh informasi, serta kualitas pelayanan menjadi faktor yang meningkatkan keyakinan pelaku UMKM untuk mengakses pembiayaan. Sebaliknya, keterbatasan kondisi keuangan dan kekhawatiran terhadap kemampuan membayar angsuran menjadi faktor yang mengurangi keyakinan tersebut. Dengan demikian, hasil penelitian ini memperkuat bahwa konsep *perceived behavioral control* dalam *Theory of Planned Behavior* masih relevan dalam menjelaskan bagaimana persepsi mengenai kemudahan dan hambatan memengaruhi preferensi pelaku UMKM dalam menentukan sumber pembiayaan.

**3. Norma Subjektif (*Subjective Norm*)**

Berdasarkan hasil wawancara dengan pelaku UMKM di Kota Batam, diperoleh temuan bahwa keputusan dalam memilih sumber pembiayaan tidak sepenuhnya didasarkan pada pertimbangan pribadi, tetapi juga dipengaruhi oleh lingkungan sosial di sekitarnya. Sebagian informan menyampaikan bahwa keluarga, teman, maupun sesama pelaku UMKM memberikan informasi, berbagi pengalaman, serta menyampaikan rekomendasi terkait lembaga pembiayaan yang pernah mereka gunakan. Berbagai informasi tersebut kemudian menjadi salah satu bahan pertimbangan sebelum menentukan sumber pembiayaan yang dianggap paling sesuai dengan kebutuhan usaha. Meskipun demikian, sebagian besar informan menegaskan bahwa keputusan akhir tetap ditentukan berdasarkan kondisi usaha, kemampuan finansial, dan kebutuhan modal yang dimiliki.

Temuan tersebut menunjukkan bahwa lingkungan sosial memiliki peran dalam memberikan referensi serta memperkaya informasi yang digunakan

pelaku UMKM dalam mempertimbangkan sumber pembiayaan. Hal ini sejalan dengan konsep *subjective norm* dalam *Theory of Planned Behavior* yang menjelaskan bahwa individu cenderung mempertimbangkan pandangan dari pihak-pihak yang dianggap penting sebelum mengambil suatu keputusan. Dalam penelitian ini, keluarga, teman, dan sesama pelaku UMKM berfungsi sebagai sumber informasi mengenai pengalaman penggunaan pembiayaan, sehingga membantu pelaku usaha memahami manfaat maupun risiko dari setiap alternatif pembiayaan. Meskipun demikian, keputusan yang diambil tetap dipengaruhi oleh penilaian pribadi terhadap kondisi usaha yang dijalankan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Rafidah, 2025 ) yang menyatakan bahwa faktor sosial, seperti keluarga, teman, kelompok acuan, serta lingkungan masyarakat, turut memengaruhi keputusan masyarakat dalam memilih layanan perbankan syariah. Persamaan kedua penelitian terletak pada peran lingkungan sosial sebagai sumber informasi dan referensi dalam proses pengambilan keputusan. Baik pada penelitian ini maupun penelitian tersebut, individu tidak hanya mengandalkan pengetahuan pribadi, tetapi juga mempertimbangkan pengalaman dan rekomendasi dari orang-orang di sekitarnya sebelum menentukan pilihan pembiayaan.

Temuan penelitian ini juga didukung oleh penelitian (Fitri Wahyuni, 2024) yang menunjukkan bahwa persepsi positif terhadap pembiayaan syariah dipengaruhi oleh proses sosialisasi serta penyebaran informasi kepada masyarakat. Hasil penelitian tersebut mengindikasikan bahwa informasi yang diperoleh melalui lingkungan sosial maupun kegiatan sosialisasi dapat membentuk cara pandang individu terhadap suatu produk pembiayaan. Temuan tersebut selaras dengan penelitian ini, di mana beberapa pelaku UMKM memperoleh informasi mengenai pembiayaan dari keluarga, teman, maupun sesama pelaku usaha sebelum memutuskan untuk menggunakan atau tidak menggunakan layanan pembiayaan.

Di sisi lain, penelitian ini juga menunjukkan bahwa pengaruh lingkungan sosial tidak selalu menjadi faktor penentu dalam pengambilan keputusan.

Beberapa informan mengaku menerima masukan dari keluarga ataupun rekan usaha, namun tetap menentukan pilihan berdasarkan kondisi usaha, kebutuhan modal, serta kemampuan finansial yang dimiliki. Temuan tersebut mengindikasikan bahwa norma subjektif lebih berperan sebagai faktor pendukung dalam proses pengambilan keputusan daripada sebagai faktor yang secara langsung menentukan pilihan pembiayaan. Dengan demikian, pengaruh sosial tetap memiliki kontribusi, tetapi tidak mengesampingkan pertimbangan rasional yang dilakukan para pelaku UMKM.

Berdasarkan pembahasan tersebut, dapat dipahami bahwa norma subjektif dalam penelitian ini terbentuk melalui interaksi pelaku UMKM dengan lingkungan sosial, seperti keluarga, teman, dan sesama pelaku usaha, yang memberikan informasi, pengalaman, maupun rekomendasi terkait sumber pembiayaan. Namun demikian, keputusan akhir tetap didasarkan pada pertimbangan pribadi yang disesuaikan dengan kondisi usaha dan kemampuan masing-masing. Oleh karena itu, temuan penelitian ini memperkuat bahwa konsep *subjective norm* dalam *Theory of Planned Behavior* masih relevan dalam menjelaskan proses terbentuknya preferensi pelaku UMKM terhadap sumber pembiayaan, meskipun tingkat pengaruh lingkungan sosial berbeda pada setiap individu.

**4. Intensi (*Intention*)**

Hasil wawancara dengan pelaku UMKM di Kota Batam menunjukkan bahwa intensi dalam memilih sumber pembiayaan bervariasi pada setiap informan. Sebagian informan menunjukkan kecenderungan untuk tetap menggunakan pembiayaan bank konvensional karena telah merasakan manfaatnya, seperti prosedur yang relatif mudah, akses layanan yang luas, serta adanya program Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang dinilai sesuai dengan kebutuhan permodalan usaha. Di sisi lain, beberapa informan menyatakan memiliki keinginan untuk menggunakan pembiayaan bank syariah pada masa mendatang karena memandang sistem pembiayaannya lebih sesuai dengan prinsip syariah dan memberikan rasa lebih tenang dalam bertransaksi. Namun demikian, terdapat pula informan yang belum memiliki niat untuk

mengajukan pembiayaan ke bank karena masih mengandalkan modal pribadi dan merasa kondisi usahanya belum cukup stabil untuk menanggung kewajiban pembayaran angsuran.

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa intensi pelaku UMKM dalam menentukan sumber pembiayaan tidak muncul secara spontan, melainkan terbentuk melalui proses pertimbangan yang melibatkan berbagai aspek. Penilaian terhadap manfaat pembiayaan, informasi maupun dukungan dari lingkungan sosial, serta keyakinan atas kemampuan dalam memenuhi persyaratan dan kewajiban pembiayaan menjadi faktor yang memengaruhi terbentuknya niat tersebut. Kondisi ini sejalan dengan *Theory of Planned Behavior* yang dikemukakan oleh Ajzen (1991), di mana intensi merupakan hasil interaksi antara sikap (), norma subjektif (*subjective norm*), dan kontrol perilaku yang dipersepsikan (*perceived behavioral control*). Dalam penelitian ini, pelaku UMKM yang memiliki penilaian positif terhadap pembiayaan, memperoleh informasi atau dukungan dari lingkungan sekitar, serta merasa mampu memenuhi persyaratan pembiayaan cenderung menunjukkan intensi yang lebih kuat untuk menggunakan pembiayaan. Sebaliknya, pelaku UMKM yang masih memandang pembiayaan sebagai beban atau memiliki keraguan terhadap kemampuan usahanya cenderung belum memiliki niat untuk mengajukan pembiayaan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Nurfarida, 2023 ). yang menunjukkan bahwa kualitas pelayanan, religiusitas, dan kepercayaan berpengaruh terhadap minat masyarakat menggunakan layanan Bank Syariah Indonesia. Kesamaan dengan penelitian ini terletak pada proses terbentuknya niat individu yang diawali oleh adanya penilaian positif terhadap layanan yang tersedia. Meskipun objek penelitian berbeda, yaitu minat menabung dan preferensi sumber pembiayaan, kedua penelitian sama-sama menunjukkan bahwa persepsi terhadap manfaat layanan serta tingkat kepercayaan terhadap lembaga keuangan berkontribusi dalam membentuk intensi individu.

Selain itu, hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian (Fitri Wahyuni, 2024) yang menunjukkan bahwa persepsi positif terhadap pembiayaan syariah dapat meningkatkan minat masyarakat untuk menggunakan layanan perbankan syariah. Temuan tersebut memiliki kesamaan dengan penelitian ini, di mana sebagian pelaku UMKM menunjukkan kecenderungan untuk menggunakan pembiayaan syariah karena menilai sistemnya lebih sesuai dengan prinsip yang diyakini. Namun demikian, penelitian ini juga menemukan bahwa intensi tersebut belum selalu diwujudkan dalam perilaku nyata. Sebagian informan tetap memilih pembiayaan konvensional atau menunda pengajuan pembiayaan karena mempertimbangkan kemudahan akses, kebutuhan usaha, serta kemampuan finansial yang dimiliki. Hal ini menunjukkan bahwa niat menggunakan pembiayaan tidak hanya dipengaruhi oleh pertimbangan religius, tetapi juga oleh faktor-faktor praktis yang berkaitan dengan kondisi usaha.

Berdasarkan pembahasan tersebut, dapat dipahami bahwa intensi pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan merupakan hasil dari proses pertimbangan yang melibatkan sikap terhadap pembiayaan, pengaruh lingkungan sosial, serta keyakinan terhadap kemampuan diri dalam memenuhi kewajiban pembiayaan. Perbedaan pada ketiga komponen tersebut menghasilkan intensi yang beragam, baik untuk tetap menggunakan pembiayaan bank konvensional, mempertimbangkan pembiayaan bank syariah, maupun menunda penggunaan pembiayaan. Dengan demikian, temuan penelitian ini menegaskan bahwa konsep *intention* dalam *Theory of Planned Behavior* masih relevan dalam menjelaskan kecenderungan niat pelaku UMKM dalam menentukan sumber pembiayaan sesuai dengan kondisi usaha, pengalaman, dan pertimbangan yang dimiliki masing-masing individu.

Berdasarkan keseluruhan temuan pada aspek sikap, norma subjektif, kontrol perilaku, dan intensi dapat disimpulkan bahwa preferensi pelaku UMKM muslim di Kota Batam yang tergabung dalam binaan Akademi Melayu Dermawan (AMD) terhadap sumber pembiayaan terbentuk melalui

pertimbangan yaitu kebutuhan usaha, kemudahan akses, pengalaman penggunaan pembiayaan, kondisi usaha dan nilai-nilai religius yang dimiliki oleh masing-masing pelaku UMKM. Penelitian ini menunjukkan bahwa Sebagian informan memahami sistem bunga pada bank konvensional termasuk riba disampaikan oleh Hj. Mala Komala Sari terdapat keinginan informan untuk tidak lagi menggunakan pembiayaan sistem bunga di masa mendatang karena pertimbangan tersebut tetapi informan tersebut menyatakan bahwa pembiayaan konvensional masih akan tetap dipertimbangkan jika kondisi yang mendesak.

Hal ini menunjukkan bahwa pemahaman mengenai aspek religius belum tentu dapat mempengaruhi keputusan pembiayaan usaha sehingga kebutuhan usaha dan kondisi yang dihadapi pelaku UMKM juga menjadi pertimbangan dalam pengambilan keputusan. Pengaruh penggunaan pembiayaan pada bank konvensional sangat mempengaruhi kebutuhan usaha oleh Siti Nur Aini yang menggunakan wajib menggunakan rekening bank konvensional karena ketentuan dari mitra ritel berkontribusi dalam usaha informan tersebut.Sehingga sebagian informan menunjukkan adanya preferensi terhadap bank syariah dalam layanan dan produk bank syariah sesuai dengan kebutuhan usaha oleh Eti Sari Mulyani informan menunjukkan ketertarikannya terhadap fasilitas Tabungan haji dan umrah yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) adanya keinginan tersebut untuk menghindari praktik riba. Sehingga preferensi berdampak pada keputusan pelaku UMKM oleh Siti Nur Aini yang menghentikan penggunaan layanan Bank Syariah Indonesia (BSI) karena adanya gangguan sistem yang mengahambat kemudahan transaksi usahanya.

Adanya preferensi pelaku UMKM muslim di Kota Batam terhadap sumber pembiayaan dipengaruhi oleh berbagai faktor yang saling keterkaitan sehingga pemahaman mengenai larangan riba menjadi pertimbangan bagi sebagian informan. Kemudahan akses, proses pengajuannya mudah, kebutuhan pengembangan usaha, serta kualitas layanan dan ketentuan syarat kerjasama dari mitra juga berperan dalam membentuk pengambilan

keputusan dalam pembiayaan usaha. Temuan ini menunjukkan bahwa preferensi pembiayaan pelaku UMKM muslim tidak dapat dijelaskan hanya berdasarkan pertimbangan keagamaan tetapi juga merupakan interaksi antara sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dikemukakan dalam Theory of Planned Behavior. Sehingga adanya ketiga komponen tersebut membentuk intensi yang memengaruhi perilaku actual pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan.

Temuan ini berbeda dengan hasil penelitian (Putri O. A., 2025 ) yang menunjukkan bahwa seluruh informan menjadikan motivasi religius sebagai alasan utama dalam memilih pembiayaan syariah. Pada penelitian tersebut nilai-nilai keagamaan menjadi landasan utama dalam pengambilan keputusan sehingga pertimbangan ekonomi tidak memengaruhi pilihan informan. Namun, kondisi yang ditemukan pada pelaku UMKM binaan Akademi Melayu Dermawan tidak menjadikan pertimbangan religius sebagai dasar utama dalam memilih sumber pembiayaan. Seluruh informan memahami pentingnya prinsip syariah tidak hanya mempertimbangkan aspek tersebut dalam menentukan sumber pembiayaan kondisi kebutuhan usaha yang dihadapi juga menjadi pertimbangan penting Ketika membutuhkan tambahan modal sehingga kemudahan memperoleh pembiayaan lebih di prioritaskan.

Temuan ini juga berbeda dengan penelitian (Karsono, 2024 ) yang dilakukan terhadap 100 pelaku UMKM di Kabupaten Ciamisang menemukan bahwa religiusitas merupakan salah satu faktor yang paling dominan dalam memengaruhi keputusan UMKM memilih pembiayaan syariah. Namun demikian penelitian tersebut juga menunjukkan bahwa faktor—faktor lain seperti reliabilitas layanan bank, literasi keuangan dan promosi memberikan pengaruh yang signifikan. Kesamaan dengan penelitian ini terletak pada adanya keputusan pembiayaan tidak dibentuk oleh satu faktor tetapi melalui interaksi berbagai pertimbangan meskipun demikian perbedaan yang mendasar seperti pengaruh religiusitas. Pada penelitian (Karsono, 2024 ) religiusitas tetap menjadi faktor paling dominan sedangkan pada penelitian ini, kebutuhan usaha dan kemudahan akses pembiayaan lebih diprioristakan

dibandingkan pertimbangan religius. Dengan demikian, pelaku UMKM terhadap sumber pembiayaan tidak hanya didasarkan pada nilai-nilai religius tetapi juga memiliki pertimbangan yang sesuai dengan kebutuhan usaha para pelaku UMKM.

# BAB V
# KESIMPULAN DAN SARAN

## A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai preferensi pelaku UMKM muslim binaan Akademi Melayu Dermawan di Kota Batam dalam memilih sumber pembiayaan antara bank syariah dan bank konvensional dapat disimpulkan bahwa preferensi pelaku UMKM lebih banyak dibentuk oleh pertimbangan kebutuhan usaha, kemudahan akses pembiayaan, kesesuaian produk dengan kebutuhan usaha, serta kemampuan finansial dalam memenuhi kewajiban pembiayaan. Meskipun sebagian informan memandang pembiayaan syariah sesuai dengan prinsip islam dan terhindar dari praktik riba dalam praktinya banyak informan tetap memilih pembiayaan bank konvensional karena prosedur pengajuannya lebih sederhana, aksesnya lebih mudah, serta adanya program Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang dinilai mampu memenuhi kebutuhan modal usaha.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa preferensi pelaku UMKM dapat dijelaskan melalui empat komponen dalam Theory of Planned Behavior keempat komponen tersebut saling berintekrasi dalam membentuk keputusan pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan. Namun, di antara keempat komponen tersebut kontrol perilaku yang dipersepsikan merupakan faktor yang paling dominan karena mayoritas informan lebih mempertimbangkan kemudahan akses pembiayaan, persyaratan administrasi, kemampuan finansial, serta kondisi usaha sebelum menentukan sumber pembiayaan.

Dengan demikian, preferensi pelaku UMKM muslim binaan Akademi Melayu Dermawan di Kota Batam dalam memilih sumber pembiayaan tidak hanya di pengaruhi oleh pertimbangan religius tetapi juga oleh berbagai pertimbangan praktis yang berkaitan dengan kebutuhan dan keberlangsungan usaha. Temuan ini menjelaskan bahwa keputusan pembiayaan merupakan hasil interaksi berbagai faktor sebagaimana dijelaskan dalam Theory of Planned

sehingga pertimbangan ekonomi dan kondisi usaha masih menjadi alasan utama dalam menentukan

## B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, terdapat beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi berbagai pihak, yaitu sebagai berikut.

1. Perbankan syariah perlu meningkatkan sosialisasi dan edukasi mengenai produk pembiayaan syariah secara berkelanjutan kepada pelaku UMKM, khususnya UMKM binaan Akademi Melayu Dermawan (AMD), agar pemahaman terhadap mekanisme, keunggulan, serta perbedaan pembiayaan syariah dengan pembiayaan konvensional semakin meningkat dan dapat mendorong penggunaan pembiayaan syariah secara aktual.
2. Mengingat hasil penelitian menunjukkan bahwa kontrol perilaku yang dipersepsikan merupakan komponen yang paling menonjol dalam membentuk preferensi pelaku UMKM, perbankan syariah perlu menyederhanakan prosedur dan persyaratan pengajuan pembiayaan, khususnya terkait administrasi, jaminan, serta proses pencairan dana, sehingga lebih mudah diakses oleh pelaku UMKM skala mikro dan kecil.
3. Perbankan syariah diharapkan dapat meningkatkan layanan konsultasi dan pendampingan bagi pelaku UMKM selama proses pengajuan pembiayaan. Pendampingan tersebut diharapkan dapat membantu pelaku UMKM memahami persyaratan, melengkapi administrasi, serta memilih skema pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan usahanya.
4. Akademi Melayu Dermawan (AMD) diharapkan dapat memperkuat kerja sama dengan perbankan syariah melalui penyelenggaraan pelatihan, seminar, maupun kegiatan edukasi mengenai pembiayaan syariah. Kegiatan tersebut diharapkan dapat menjadi sarana penyebaran informasi yang lebih efektif, mengingat rekomendasi dan pengalaman dari lingkungan sekitar merupakan salah satu sumber informasi yang dipertimbangkan pelaku UMKM dalam menentukan sumber pembiayaan.

# DAFTAR PUSTAKA


Asna, A. Z. (2023). PENGARUH KUALITAS PELAYANAN, RELIGIUSITAS, DAN KEPERCAYAAN TERHADAP MINAT MENABUNG MASYARAKAT DI BANK SYARIAH INDONESIA . *Journal Riset Mahasiswa Manajemen (JRMM)*, 98-105.

Bustam, F. W. (2024 ). PERCEPTIONS AND INTERESTS OF YOUNG ENTREPRENEURS IN SHARIA-BASED BUSINESS FINANCE. *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*.

Dana Berlian, A. A. (September 2023). PERBANDINGAN PEMBERIAN KREDIT ANTARA BANK KONVENSIONAL DAN PEMBIAYAAN BANK SYARIAH KEPADA USAHA KECIL DAN MENENGAH. *JPSI (Jurnal Perbankan Syariah Indonesia)*, Hal. 62-72.

Muhammad Zuhirsya, N. N. (2021). Pengaruh Religiusitas, Persepsi . *JPS Jurnal Perbankan Syariah* , 114-246.

Putri, O. A. (2025 ). Peran Pembiayaan Syariah Dalam Mendukung Kelangsungan Usaha Mikro Kecil (UMK) Di Indonesia : Studi Fenomenologi. *WADIAH Jurnal Perbankan Syariah* , Hal 287 - 304.

Rafidah, Z. N. (2025 ). FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN MASYARAKAT MUSLIM DUSUN RANTAU RASAU MENGGUNAKAN JASA BANK KONVENSIONAL DIBANDINGKAN BANK SYARIAH. *A L S Y S Jurnal Keislaman dan Ilmu Pendidikan*.

Ariani, D. W. (2014). PENGARUH MANAJEMEN IMPRESI PADA PERILAKU KEWARGAAN ORGANISASIONAL: SUATU STUDI EMPIRIS. *JBTI*, 11-41.

https://batamport.bpbatam.go.id/pp-nomor-46-tahun-2007/

Sugiyono, P. D. (2010). *METODE PENELITIAN KUANTITATIF,KUALITATIF, DAN R&D.*

Syakir, A. I. (2025 ). Faktor-Faktor Mempengaruhi UMKM di Lubuk Pakam Dalam Memilih Pembiayaan Syariah dan Konvensional . *JER Jurnal Economic Resources* .

Tatang Sutarjo, K. (Desember 2024). FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN UMKM MEMILIH PEMBIAYAAN DI BANK SYARIAH. *Jurnal KHITABAH*, 75-83.

https://batampos.co.id/2025/05/16/didominasi-sektor-kuliner-umkm-di-batam-capai-75-ribu-serap-156-ribu-tenaga-kerja/

https://databoks.katadata.co.id/demografi/statistik/13c3e3344b6875c/72-2-penduduk-di-kota-batam-beragama-islam

Sugiyono, P. D. (2019). *METODE PENELITIAN KUANTITATIF KUALITATIF dan R&D.*

Moleong, L. J. (2017). *Metodologi Penelitian Kualitatif.* Bandung : PT Remaja Rosdakarya.

Putri, D. I. (2024). *ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MENYEBABKAN MASYARAKAT DESA PULO GETO BARU MENGGUNAKAN BANK KONVENSIONAL DARI PADA BANK SYARIAH.*

Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 179–211.

## LAMPIRAN

### Lampiran 1 Laporan Hasil Wawancara Informan

Responden 1 : Pelaku UMKM AMD

Nama : Winarsih

Jenis Usaha : Kuliner

Lama Usaha : 5 tahun

Bank yang digunakan : Bank Konvensional

Nama Bank : BRI

| No | Komponen | Pertanyaan | Jawaban |
|---|---|---|---|
| **1.** | Sikap | Apa yang membuat Bapak/Ibu memilih bank tersebut sebagai sumber pembiayaan usaha? | Saya lebih memilih bank konvensional, yaitu BRI, dengan menggunakan KUR, karena BRI punya akses simpan pinjam yang cocok untuk pelaku UMKM yang baru merintis, dan suku bunganya rendah. |
| **2.** | Norma Subjektif | Saat memutuskan menggunakan pembiayaan tersebut, apakah ada pihak tertentu yang memberikan | Tidak ada pihak yang mempengaruhi saya, baik dari keluarga, kerabat, maupun |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | saran atau memengaruhi keputusan Bapak/Ibu? | pelanggan. Saya ingin meminjam modal usaha karena melihat BRI bisa diajak kerja sama untuk pelaku UMKM yang baru merintis seperti saya |
| **3.** | Kontrol Perilaku | Bagaimana pengalaman Bapak/Ibu dalam mengakses pembiayaan di bank tersebut mulai dari proses pengajuan BBBBBhingga pencairan? | Proses pengajuannya tidak rumit, petugas BRI juga ramah dan pengajuannya cepat hanya perlu NPWP, foto KTP, KK, dan dokumen lainnya. Berbeda dengan BSI yang tidak punya fitur simpan pinjam khusus UMKM, BSI hanya bisa untuk pengajuan KPR rumah |

Responden 2 : Pelaku UMKM AMD

Nama : Liya Agustina

Jenis Usaha : Kuliner

Lama Usaha : 1-3 tahun

| No | Komponen | Pertanyaan | Jawaban |
|---|---|---|---|
| 1. | Sikap | Apa yang membuat Bapak/Ibu memilih bank tersebut sebagai sumber pembiayaan usaha? | Sampai saat ini saya memilih menggunakan modal pribadi karena merasa usaha saya masih dalam tahap berkembang. Saya ingin menghindari kewajiban cicilan sampai usaha saya lebih stabil |
| 2. | Norma Subjektif | Saat memutuskan menggunakan pembiayaan tersebut, apakah ada pihak tertentu yang memberikan saran atau memengaruhi keputusan Bapak/Ibu? | Ada, saya biasanya berdiskusi dengan suami sebelum mengambil keputusan yang berkaitan dengan keuangan usaha |
| 3. | Kontrol Perilaku | Bagaimana pengalaman Bapak/Ibu dalam mengakses pembiayaan di bank tersebut mulai dari proses pengajuan hingga pencairan? | Saya belum memiliki pengalaman mengajukan pembiayaan ke bank |
| 4. | Intensi | Jika Bapak/Ibu Kembali membutuhkan pembiayaan | Jika nanti membutuhkan |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | usaha di masa depan, bank apa yang paling ingin Bapak/Ibu gunakan? Mengapa? | tambahan modal usaha, saya kemungkinan akan mempertimbangkan bank syariah terlebih dahulu karena lebih sesuai dengan prinsip yang saya yakini. Namun saya juga tetap mempertimbangkan kemudahan proses, biaya, dan manfaatnya. |

Responden 3 : Pelaku UMKM AMD

Nama : Anggri Sartika Lubis

Jenis Usaha : Kuliner

Lama Usaha : Lebih dari 5 tahun

Bank yang digunakan : Bank Konvensional

Nama Bank : Bank Jatim

| No | Komponen | Pertanyaan | Jawaban |
|---|---|---|---|
| 1. | Sikap | Apa yang membuat Bapak/Ibu memikih bank tersebut sebagai sumber pembiayaan? | Bukan saya yang memilih, saya ditawarkan oleh banknya waktu itu Bank Jatim mengadakan sosialisasi KUR dan mengundang UMKM untuk sesi tanya jawab |
| 2. | Norma Subjektif | Saat memutuskan menggunakan | Kita butuh modal mba, ya mau saja ditawari KUR |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | pembiayaan tersebut, apakah ada pihak tertentu yang memberikan saran atau memengaruhi keputusan Bapak/Ibu? | dengan bunga 6% untuk 100 juta tanpa agunan, Kenapa mesti di pengaruhi orang lain mba karena menurut saya, kita owner yang tahu sendiri kebutuhan modal usaha kita dan bagaimana mengambil keputusan yang efektif. |
| 3. | Kontrol Perilaku | Bagaimana pengalaman Bapak/Ibu dalam mengakses pembiayaan di bank tersebut mulai dari proses pengajuan hingga pencairan? | Tidak ada proses pengajuan yang rumit mba, mereka datang ke rumah produksi melihat proses produksi, mengambil rekening koran, pembukuan usaha, nota piutang, dan foto-foto tempat usaha. Tiga hari kemudian saya di panggil ke Bank Jatim untuk tanda tangan kredit KUR dan membuka rekening. Dan besoknya mba uang sudah masuk ke rekening ini sudah |
| 4. | Intensi | Jika Bapak/Ibu Kembali membutuhkan pembiayaan usaha di masa depan, bank apa yang paling ingin Bapak/Ibu | Bank Jatim mba, karena Bank Jatim terus menawarkan pinjaman modal usaha dan sangat membantu UMKM dalam kebutuhan modalnya. Mereka bahkan sudah menawarkan pinjaman 500 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | gunakan? Mengapa? | juta untuk membeli toko Bank Jatim bagus sekali, yang penting pembayaran lancar dan benar- benar untuk pengembangan usaha, bank akan terus mendukung. Sebelum memberi pinjaman, bank melakukan BI checking untuk memastikan UMKM aman dan ada prospek pengembangan usaha ke depan |

Responden 4 : Pelaku UMKM AMD

Nama : Marlina

Jenis Usaha : Kuliner

Lama Usaha : 5 Tahun

| No | Komponen | Pertanyaan | Jawaban |
|---|---|---|---|
| 1. | Sikap | Apa yang membuat Bapak/Ibu memikih bank tersebut sebagai sumber pembiayaan? | Menggunakan modal sendiri karena modal yang dibutuhkan belum terlalu besar. Saya ada rencana mau ngajuin pinjaman mba tapi nanti setelah usaha saya dijalani lebih maju dan membutuhkan peralatan yang menunjang untuk usaha saya mba. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 2. | Norma Subjektif | Saat memutuskan menggunakan pembiayaan tersebut, apakah ada pihak tertentu yang memberikan saran atau memengaruhi keputusan Bapak/Ibu? | Untuk informasi terkait bunga bank syariah saya dapat informasi tersebut dari tetangga yang mengambil kredit rumah di bank syariah mba, katanya tetangga saya bunganya flat. |
| 3. | Kontrol Perilaku | Bagaimana pengalaman Bapak/Ibu dalam mengakses pembiayaan di bank tersebut mulai dari proses pengajuan hingga pencairan? | Saya belum pernah mengajukan pembiayaan ke bank mba, menurut pandangan saya bank syariah lebih mudah karena bunganya tetap dari awal sampai akhir. Kalau Bank Konvensional tiap tahunnya bisa berubah dan biasanya suku bunganya naik kalau untuk KUR bunganya tetap dan ada subsidi dari pemerintah |
| 4. | Intensi | Jika Bapak/Ibu Kembali membutuhkan pembiayaan usaha di masa depan, bank apa yang paling ingin Bapak/Ibu gunakan? Mengapa? | Ada rencana mba saya untuk mengajukan pinjaman, tetapi setelah usaha yang saya jalani lebih maju dan membutuhkan peralatan yang menunjang untuk usaha saya mba |

Responden 5 : Pelaku UMKM AMD

Nama : Eti Nur Mulyani

Jenis Usaha : Kuliner

Lama Usaha : 3 Tahun

| No | Komponen | Pertanyaan | Jawaban |
|---|---|---|---|
| 1. | Sikap | Apa yang membuat Bapak/Ibu memikih bank tersebut sebagai sumber pembiayaan? | Dari pengalaman kepengurusan KPR rumah sebelumnya di bank syariah, prosesnya lebih jelas suku bunganya sudah flat, tidak seperti bank konvensional yang naik turun mengikuti kondisi perekonomian. Karena itu, untuk pendanaan usaha, saya lebih cenderung memilih bank syariah. |
| 2. | Norma Subjektif | Saat memutuskan menggunakan pembiayaan tersebut, apakah ada pihak tertentu yang memberikan saran atau memengaruhi keputusan Bapak/Ibu? | Rekening bank konvensional ini saya dapatkan dulu sewaktu masih bekerja di sebuah perusahaan yang menggunakan bank konvensional untuk gaji. Dari situ, teman-teman sekerja, suami, dan keluarga juga menggunakan bank |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | yang sama, ditambah sekarang customer-customer saya juga pakai bank yang sama jadi yang paling berpengaruh itu dari customer, karena keseringan transaksi sehari-hari memang lebih banyak ke bank konvensional. |
| 3. | Kontrol Perilaku | Bagaimana pengalaman Bapak/Ibu dalam mengakses pembiayaan di bank tersebut mulai dari proses pengajuan hingga pencairan? | Sejauh ini karena memang belum mengajukan pendanaan, saya belum menemukan kendalanya mungkin nanti pada saat pengajuan baru ada kendalanya. Untuk syarat-syarat pengajuan pun saya belum memasukkan bahan apa pun. |
| 4. | Intensi | Jika Bapak/Ibu Kembali membutuhkan pembiayaan usaha di masa depan, bank apa yang paling ingin Bapak/Ibu gunakan? | Saya ingin memilih menggunakan bank syariah, insyaallah tetap berpihak ke bank syariah. Karena ada pertimbangan kehalalan produk yang |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | Mengapa? Jika Bapak/Ibu Kembali membutuhkan pembiayaan usaha di masa depan, bank apa yang paling ingin Bapak/Ibu gunakan? Mengapa? | memengaruhi, karena niat hati menggunakan BSI itu ingin jauh dari riba yang ada di bank konvensional, dan saya ingin melepaskan diri dari bank konvensional secara bertahap. Selain itu, adanya fasilitas tabungan haji dan umrah di BSI juga jadi faktor penarik minat saya. |

Responden 6 : Pelaku UMKM AMD

Nama : Resna Nurwati

Jenis Usaha : Kuliner

Lama Usaha : 3 tahun

| No | Komponen | Pertanyaan | Jawaban |
|---|---|---|---|
| 1. | Sikap | Apa yang membuat Bapak/Ibu memikih bank tersebut sebagai sumber pembiayaan? | Saya memilih menggunakan modal sendiri karena ingin menjalankan usaha dengan lebih tenang tanpa memiliki kewajiban membayar cicilan setiap bulan. Selain itu, modal yang saya miliki masih cukup untuk memenuhi kebutuhan usaha saat ini, sehingga saya merasa lebih nyaman mengembangkan usaha |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | secara bertahap dari hasil keuntungan yang diperoleh |
| 2. | Norma Subjektif | Saat memutuskan menggunakan pembiayaan tersebut, apakah ada pihak tertentu yang memberikan saran atau memengaruhi keputusan Bapak/Ibu? | Ada, saya biasanya berdiskusi dengan beberapa teman pelaku UMKM lainnya sebelum mengambil keputusan yang berkaitan dengan keuangan usaha saya |
| 3. | Kontrol Perilaku | Bagaimana pengalaman Bapak/Ibu dalam mengakses pembiayaan di bank tersebut mulai dari proses pengajuan hingga pencairan? | Saya belum pernah mengajukan pembiayaan dari bank syariah maupun konvensional. Saya merasa proses pengajuan pembiayaan membutuhkan persyaratan dan administrasi yang cukup banyak, dan saya juga khawatir dengan kewajiban angsuran yang harus dibayar secara rutin apabila kondisi penjualan sedang menurun |
| 4. | Intansi | Jika Bapak/Ibu Kembali membutuhkan pembiayaan usaha di masa depan, | Saya pernah mempertimbangkan untuk mengajukan pembiayaan, namun sampai saat ini belum karena merasa usaha saya |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | bank apa yang paling ingin Bapak/Ibu gunakan? Mengapa? Jika Bapak/Ibu Kembali membutuhkan pembiayaan usaha di masa depan, bank apa yang paling ingin Bapak/Ibu gunakan? Mengapa? | masih bisa berjalan dengan modal sendiri. Saya ingin memastikan usaha benar-benar berkembang dan memiliki pendapatan yang stabil sebelum memutuskan untuk mengambil pembiayaan dari bank |

Responden 7 : Pelaku UMKM AMD

NamA : Hj Mala Komala Sari

Jenis Usaha : Kuliner

Lama Usaha : 1-3 tahun

Bank yang digunakan : Bank Konvensional

Nama Bank : BRI

| No | Komponen | Pertanyaan | Jawaban |
|---|---|---|---|
| 1. | Sikap | Apa yang membuat Bapak/Ibu memikih bank tersebut sebagai sumber pembiayaan? | Saya meminjam untuk modal KUR dari Bank BRI mba, ini pinjaman modal yang ketiga kalinya. Alhamdulillah sangat membantu sekali karena bunganya ringan. Awal saya buka usaha di Pulau Belakang Padang, saya menjadi agen |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | BRILink, jadi sudah terbiasa dengan BRI. |
| 2. | Norma Subjektif | Saat memutuskan menggunakan pembiayaan tersebut, apakah ada pihak tertentu yang memberikan saran atau memengaruhi keputusan Bapak/Ibu? | Saya sharing dengan beberapa teman pebisnis, katanya bunga KUR kecil sekali, sekitar 6% per tahun mba. |
| 3. | Kontrol Perilaku | Bagaimana pengalaman Bapak/Ibu dalam mengakses pembiayaan di bank tersebut mulai dari proses pengajuan hingga pencairan? | Prosesnya tidak lama mba, saya pinjam di tingkat teras mantrinya mengecek lokasi tempa tinggal nasabah, tanya jawab sebentar, foto rumah, beberapa hari kemudian cair mba dan setahu saya aksesnya mudah dan prosesnya cepat mba |
| 4. | Intensi | Jika Bapak/Ibu Kembali membutuhkan pembiayaan usaha di masa depan, bank apa yang paling ingin Bapak/Ibu gunakan? Mengapa? Jika Bapak/Ibu Kembali membutuhkan pembiayaan usaha di | Menurut saya pribadi, kedepannya saya mau berhenti dari pinjaman bank mba. Bagaimanapun, Namanya pinjaman berbunga tetap hukumnya riba. Kalau bisa jangan pinjam ke bank mba, tapi kalau kepepet, saya akan cari bank syariah mba. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | masa depan, bank apa yang paling ingin Bapak/Ibu gunakan? Mengapa? | |

Responden 8 : Pelaku UMKM AMD

Nama : Siti Nur Aini

Jenis Usaha : Kuliner

Lama Usaha : > 5 tahun

Bank yang digunakan : belum mengajukan

| No | Komponen | Pertanyaan | Jawaban |
|---|---|---|---|
| 1. | Sikap | Apa yang membuat Bapak/Ibu memikih bank tersebut sebagai sumber pembiayaan? | Alhamdulillah saya belum pernah mengajukan pinjaman kak, pertama saya sendiri menggunakan modal pribadi yang saya punya. Kedua say ajika memungkinkan sebisa mungkin saya tidak perlu meminjam dana ke bank untuk saat ini usaha saya bisa dimampukan dengan modal sendiri kak karena untuk meminjam yang perlu sekali untuk mengembangkan |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | lebih besar itu seperti kurang efisien sejauh ini saya tidak berpikir untuk meminjam ke bank bahkan untuk rumah pun saya tidak mengajukan KPR atau meminjam ke bank. |
| 2. | Norma Subjektif | Saat memutuskan menggunakan pembiayaan tersebut, apakah ada pihak tertentu yang memberikan saran atau memengaruhi keputusan Bapak/Ibu? | Saya punya 2 bank untuk saat ini kak, usaha saya transaksinya menggunakan 2 bank ada bank Artha dan BCA namun saat ini saya lebih aktif menggunakan BCA. Karena ada satu ritel yang merjen dengan usaha kami wajib menggunakan BCA atau BNI karena ritel mewajibkan kedua bank itu kak. Begitu juga dengan ritek di lagoi saya juga bekerja sama dengan ritel dan hotel di lagoi yang |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | mewajibkan saya menggunakan BCA. |
| 3. | Kontrol Perilaku | Bagaimana pengalaman Bapak/Ibu dalam mengakses pembiayaan di bank tersebut mulai dari proses pengajuan hingga pencairan? | Saya ceritakan, ada suatu masa saya menggunakan bank syariah itu bank BSI tapi karena adanya gangguan dan kita kurang nyaman seperti menarik uang tidak bisa dan tidak bisa menggunakan aplikasi BSI tersebut akhirnya saya tutup kak saya beralih menggunakan BCA untuk kemudahan. Seperti kaka tahu, BCA jarang ada gangguan dan bunganya juga 2 persen kalau BSI saya tutup karena terlalu banuak gangguan dan lama ketika ada gangguan dari bank BSI gangguannya kadang sampai sore kadang sampai malam jadi kita sebagai pelaku |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | UMKM karena transaksi itu sangat dibutuhkan buat kita kak kalau ada gangguan terus kita jadinya kurang nyaman aja kak. |
| 4. | Intensi | Jika Bapak/Ibu Kembali membutuhkan pembiayaan usaha di masa depan, bank apa yang paling ingin Bapak/Ibu gunakan? Mengapa? Jika Bapak/Ibu Kembali membutuhkan pembiayaan usaha di masa depan, bank apa yang paling ingin Bapak/Ibu gunakan? Mengapa? | Sejauh ini saya tidak minat ya kak karena sampai saat ini alhamdulillah belum ada mengajukan pinjaman, tapi kebanyakan pelaku UMKM itu mengajukan pembiayaan ke bank konvensional kak jarang ada yang mengajukan ke bank syariah cuma kadang ada dari pemerintah kayak yang mempromosikan bank bank yang bunga nya 0% dari provinsi kak tapi saya juga kurang tahu dan kurang paham bagaimana sistemnya kak |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | mungkin juga karena saya kurang tertarik untuk mendalaminya dan alhamdulillah saya tidak tertarik juga untuk peminjaman ke bank kak. |

Responden 9 : Pelaku UMKM AMD

Nama : Armuniswati

Jenis Usaha : Kuliner

Lama Usaha : 5 tahun

Bank yang digunakan : belum mengajukan

| No | Komponen | Pertanyaan | Jawaban |
|---|---|---|---|
| 1. | Sikap | Apa yang membuat Bapak/Ibu memikih bank tersebut sebagai sumber pembiayaan? | Sekarang saya belum mengajukan pembiayaan dan saya menggunakan modal sendiri untuk transaksi usaha saya. Biasanya saya pakai bank konvensional atau pengadaian karena suku bunganya rendah kalau untuk bank syariah saya belum pernag kak saya bukan tidak mau mengajukan |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | pengajuan sumber pembiayaan karena kita kan kalau berutang itu harus harus sanggup atau tidak bayar cicilannya sedangkan penjualan kita belum stabil kadang lancar kadang tidak karena sekarang aja omset turun. Niat untuk mengajukan itu ada nai tapi kalau kita berutang juga harus ada untuk pembayarannya kalau omset kita dengan operasional kita tidak bisa tutup hutang kita pusing sendiri nai. Jadi kita kelola dulu apa yang ada nai dan kalau suatu saat butuh baru kita ajukan pinjaman tapi tentu kita harus hitung dulu berapa |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | untung kita dan biaya operasional dulu berapa untung kita kalau umpamanya kita sudah taruh banyak tempet, permintaan banyak, ya gapapa kita pinjam untuk mendukung produksi kita |
| 2. | Norma Subjektif | Saat memutuskan menggunakan pembiayaan tersebut, apakah ada pihak tertentu yang memberikan saran atau memengaruhi keputusan Bapak/Ibu? | Kalau semprong ini usaha saya dari baru 1 tahun dan saya sudah ikut banyak pelatihan. Di pelatihan itu, program pelatihannya kebanyakan diselenggarakan oleh bank konvensional penyelenggara mengundang mereka, kadang ada juga Mandiri, BTN, BRI juga untuk program pelatihannya karena di pelatihan itu |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | pembahasannya seperti digitalisasi dan diundang orang banknya untuk usaha kita |
| 3. | Kontrol Perilaku | Bagaimana pengalaman Bapak/Ibu dalam mengakses pembiayaan di bank tersebut mulai dari proses pengajuan hingga pencairan? | Saya pernah mempertimbangkan juga untuk pinjaman tapi menurut saya kalau sudah banyak orderan dan nambah mesin produksi, terus cari karyawan dan tambah uang operasional mau tidak mau saya tetap akan pinjam ke bank kalau dari saya orderan belum banyak dan tempat penitipan barang masih kurang jadi untuk minat peminjaman ada tapi tidak untuk sekarang |
| 4. | Intensi | Jika Bapak/Ibu Kembali | Untuk minat kedepannya |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | membutuhkan pembiayaan usaha di masa depan, bank apa yang paling ingin Bapak/Ibu gunakan? Mengapa? Jika Bapak/Ibu Kembali membutuhkan pembiayaan usaha di masa depan, bank apa yang paling ingin Bapak/Ibu gunakan? Mengapa? | meminjam ke bank ada tapi tidak sekarang. Kalau sudah banyak orderan dan nambah mesin produksi, cari karyawan dan tambah uang operasional mau tidak mau saya akan tetap pinjam ke bank |

Responden 10 : Pelaku UMKM AMD

Nama : Rini Hernawati

Jenis Usaha : Kuliner

Lama Usaha : > 5 tahun

Bank yang digunakan : Bank Konvensional

Nama Bank : BRI

| No | Komponen | Pertanyaan | Jawaban |
|---|---|---|---|
| 1. | Sikap | Apa yang membuat Bapak/Ibu memikih bank tersebut sebagai sumber pembiayaan? | Selama ini, mungkin dari nama usaha kita di cek BI nya sampai sekarang lebih mudah persyaratannya cepat dan aksesnya juga |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | cepat. Mungkin dari awal merintis itu sudah di support sama BRI sebetulnya kita tidak mau berhutang tapi ingin usahanya maju, mungkin dengan support ini banyak kemudahan-kemudahan dan alhamdulillah sampai sekarang bank BRI masih mempermudah malah di support banget.<br>keuntungannya untuk saat ini yang tadinya tidak punya dapur usaha, kita pinjam dari bank BRI sekarang kita punya dapur usaha sendiri dan mengembangkan outlet-outlet lainnya |
| 2. | Norma Subjektif | Saat memutuskan menggunakan pembiayaan tersebut, apakah ada pihak tertentu yang memberikan saran atau | Informasi yang saya temukan dari teman pelaku UMKM |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | memengaruhi keputusan Bapak/Ibu? | |
| 3. | Kontrol Perilaku | Bagaimana pengalaman Bapak/Ibu dalam mengakses pembiayaan di bank tersebut mulai dari proses pengajuan hingga pencairan? | Kendalanya pernah waktu covid kita pernah ditangguhkan karena ada masalah, tapi tetap kita bayar juga itu cuma untuk memperpanjang masanya saja sampai sekarang juga alhamdulillah dipermudah dan usahanya makin maju dan terus terang saya pernga mangajukan ke bank syariah yaitu bni syariah untuk persyaratan bagi saya sudah menyulitkan karena dari pihak bank syariah meminta tempat tinggal kita di perumahan, sementara saya tinggal di kapling usaha saya pun di kapling kalau tidak diperumahan dipersulit 1 point saja sudah menyulitkan |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | dek, sebenarnya untuk bank konvensional tidak mau berhutang tapi namanya usaha kadang naik kadang turun kita pinjam di BRI itu ada arah tujuannya kemana uang ini makanya saya tidak pernah beralih ke bank lain dek. Mau pinjam berapa saja di support mungkin karena pihak BRI melihat usaha kita jadi salah satu prioritas mereka untuk liminya setahu saya, di bank-bank lain kalau KUR maksimal 100 juta tapi yang kupedes itu di atas 100 juta bisa dek. |
| 4. | Intensi | Jika Bapak/Ibu Kembali membutuhkan pembiayaan usaha di masa depan, bank apa yang paling ingin Bapak/Ibu gunakan? | Sebetulnya saya tahu syariah sama konvensional, tapi untuk saat ini kita ke bank BRI saja insyallah ini yang terakhir tidak pinjam lagi sampai selesai insyallah tidak ada |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | Mengapa? Jika Bapak/Ibu Kembali membutuhkan pembiayaan usaha di masa depan, bank apa yang paling ingin Bapak/Ibu gunakan? Mengapa? | niat, tapi kalau bisa saya masih menyelesaikan yang sudah adad ulu kalau bisa tidak ada niat berhutang lagi. Tapi kalau seandainya saya ingin coba ke bank syariah dek, sampai sekarang saya lebih suka menabung di BSI kalau untuk mencoba pinjaman saya belum pernah ke BSI untuk pengajuan saya pernah ke BNI Syariah. |

Responden 11 : Pelaku UMKM AMD

Nama : Julia Siscawaty

Jenis Usaha : Kuliner

Lama Usaha : > 5 tahun

Bank yang digunakan : Bank Syariah

Nama Bank : BSI

| No | Komponen | Pertanyaan | Jawaban |
|---|---|---|---|
| 1. | Sikap | Apa yang membuat Bapak/Ibu memikih bank tersebut sebagai sumber pembiayaan? | Saya kemarin pakai BSI pengajuannya karena bank syariah tidak terlalu banyak bunganya dan lebih rendah kalau untuk KUR itu tidak sampai 2 pernah saya |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | pertimbangkan karena konvensional lebih besar dan bedanya Cuma 100 ribu. Kalau untuk bank konvensional BRI antriannya lama dan saya malas karena terlalu lama proses pengajuannya bikin kita lelah. Untuk sistem pengajuan di BSI tidak terlalu rumit karena saya sudah ada rekeningnya Perbedaan paling terasa itu biaya admin. Kalau untuk perbedaan lain, bank konvensional banyak yang pakai, jadi terlalu banyak antriannya, jadi lama, kadang-kadang harus menunggu seharian. |
| 2. | Norma Subjektif | Saat memutuskan menggunakan pembiayaan tersebut, apakah ada pihak tertentu yang memberikan saran atau memengaruhi keputusan Bapak/Ibu? | Tidak dipengaruhi oleh siapapun karena saya juga nasabah dari bank BSI, saya mencari tahu sendiri saya juga pernah menabung di BCA, BNI, Cuma saya lebih tidak ke situ arahnya sering kesana ke cabang bank BSI nya di cek persyaratannya di brosur BSI jadi coba-coba. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | Saya juga punya teman di pekanbaru yang merekomendasikan bank BSI kepada saya karena teman saya bilang admin di BSI cukup rendah |
| 3. | Kontrol Perilaku | Bagaimana pengalaman Bapak/Ibu dalam mengakses pembiayaan di bank tersebut mulai dari proses pengajuan hingga pencairan? | Tergantung dari usaha kita, lancar atau tidak karena saya sudah ada rekening bank nya jadi menurut saya. Rata-rata mudah kok selagi usaha kita lancar-lancar omsetnya bagus dan penambahan omset kita ada di aplikasi GrabFood,ShopeeFood,Go food itu termasuk penambahan omset. Dan namanya juga usaha NIB kita harus ada, standarisasi usaha harus ada, pokoknya standarisasi itu kayak spanduk sudah lengkap semua dan rapi dan namanya juga pinjaman harus ikuti persyaratan yang dari mereka kita kan mau pinjam pakai KUR dari pihak mereka harus survei ke lapangan, gimana usaha kita, gimana omset |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | kita selama jalannya bagus, usahanya rapi dan pembukuan juga rapi gampang kok mengajukannya mba. Saya sengaja ambil BSI juga karena cabangnya cuma di daerah fanindo. Dan setiap orang beda-beda saya memang sengaja tidak mencairkan uang saya karena berniat menyimpan di BSI makanya saya memilih BSI. Tadinya mba saya mau pengajuan ke bank konvensional karena disini banyak dan jalurnya dekat tetapi saya berdagang kadang-kadang kita terima uang itu tidak utuh seperti robek, kadang sampai 500-800 jadi saya setor ke BSI pihak BSI membantu menangani saya dan saya tidak terbebani. Kadang kita mau tukar ke bank konvensional langsung tidak bisa karena harus ada syaratnya seprti uang koin juga harus ada syaratnya dulu dan di cek |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | dari pihak banknya. Saya pakai KUR UMKM itu lebih rendah juga dari pinjaman-pinjaman lain seperti yang pakai agunan, karena UMKM juga makanya rendah. kalau lolos sekali pengajuan pembiayaan, mereka berikutnya yang menawarkan kita kalau dari usahanya kita sudah jelas dari pihak banknya, kita juga tidak perlu disurvei lagi kalau usaha kita jelas, seperti ditawarkan "Ibu mau pinjaman berapa?" "Kemarin pinjaman 5 juta kita naikkan jadi 10 juta Ibu bagaimana?" begitu tenggat temponya 3 hari lewat 3 hari mereka datang kalau kita ada peringatan dari SMS atau WA kalau kita lewat tempo lebih dari 3 hari kita ditelepon dari pihak bank nya |
| 4. | Intensi | Jika Bapak/Ibu Kembali membutuhkan | Kayaknya saya ada niat beralih mbak, karena saya kebetulan pernah punya |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | pembiayaan usaha di masa depan, bank apa yang paling ingin Bapak/Ibu gunakan? Mengapa? Jika Bapak/Ibu Kembali membutuhkan pembiayaan usaha di masa depan, bank apa yang paling ingin Bapak/Ibu gunakan? Mengapa? | BCA saat saya masih bekerja. Dan saya ingin punya BCA lagi suatu saat nanti |

Responden 12 : Pelaku UMKM AMD

Nama : Reni

Jenis Usaha : Kuliner

Lama Usaha : >5 tahun

Bank yang digunakan : Bank Syariah

Nama Bank : BSI

| No | Komponen | Pertanyaan | Jawaban |
|---|---|---|---|
| 1. | Sikap | Apa yang membuat Bapak/Ibu memikih bank tersebut sebagai sumber pembiayaan? | Saya mengajukan pembiayaan BSI, kalau kemarin alhamdulillah mudah dari berkas-berkas pihak BSI langsung membantu dan mengarahkan dan keputusan |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | saya kemarin lebih condong syariah karena satu, KPR itu suku bunganya flat dan suku bunganya naik turun tidak berpengaruh di konvensional angsuran awal itu lebih murah untuk KPR nya tapi tahun kedua pihak bank tersebut sudah menetapkan suku bunga dan bisa lebih naik suku bunganya setiap angsuran per tahun. |
| 2. | Norma Subjektif | Saat memutuskan menggunakan pembiayaan tersebut, apakah ada pihak tertentu yang memberikan saran atau memengaruhi keputusan Bapak/Ibu? | Pengaruh ke lingkungannya, karena kami mau kredit ulang rumah saya cek di bank kok bunganya mahal di pengadaian juga mahal, terus ikut suku bunga ada dengar dari teman juga " kenapa tidak coba KUR" bunganya rendah, jangka waktunya pendek maksimal 5 tahun kalau kpr kan 15-20 tahun bisa seperti kupedes juga maksimal pengajuan kur selama 5 tahun. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 3. | Kontrol Perilaku | Bagaimana pengalaman Bapak/Ibu dalam mengakses pembiayaan di bank tersebut mulai dari proses pengajuan hingga pencairan | Mungkin jaminan saya kemarin rumah, jadi pihak BSI semua mengurus kita tahu nya sudah menyetujui dan tanggak yang ditentukan kita tanda tangan terus ke notaris dan langsung cair. Cuma kalau KUR bisa Cuma sampai 100 juta limitnya sedangkan kita mau buka cabang di Tiban butuh dana yang besar dan kalau pinjam diatas 100 juta itu harus ada jaminannya. Kemarin saya menjaminkan rumah saya karena kebetulan rumah saya jadi belum balik nama saya jadi sekalian. Terus difoto tempat usaha saya, lokasinya di SP, di cek pembukuan saya rekening koran saya sudah oke semua terus proses survey, selang dari itu akad kredit, untuk akadnya saya pakai akad mudharabah kalau KUR itu tanpa pinjaman memang limitnya 100 juta, tapi setahu saya harus ada jaminan di bank BRI karena |

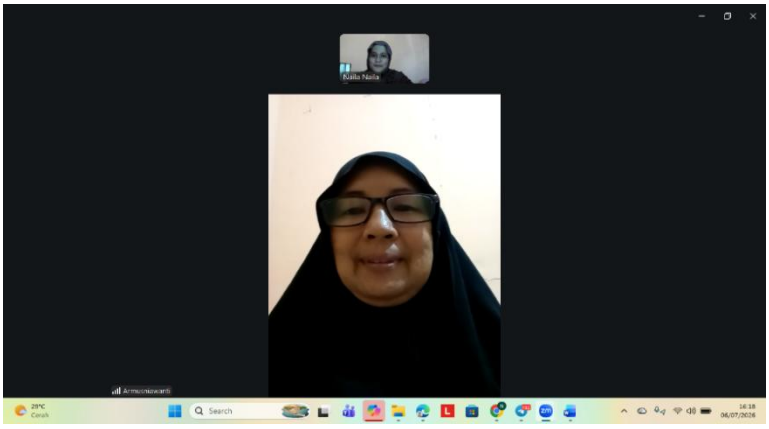
| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | untuk pegangan kalau di BSI KUR itu maksimal 500 juta pakai agunan juga. Biasanya mengajukan KUR itu bunganya 6% berikutnya mengajukan KUR lagi tapi bunganya sudah beda untuk tahap kedua. Tidak bisa dapat 6% lagi kalau KUR itu bunganya sama mau syariah atau konvensional karena KUR ini dari pemerintah kecuali kita ambil di pengadaian, kupedes itu beda lagi untuk bunganya. Faktor paling berpengaruh menurut saya, sebenarnya semua bank itu sama yang penting satu pembukuan kita jelas, keuangan kita jelas, ada rekening koran, ada surat NIB, halal itu sudah lengkap lancar saja untuk mengajukannya. Terus paling penting itu BI Checking soalnya kalau sudah jelek mau dimanapun kita bakal susah mba, kalau buat pengajuannya ke bank itu pasti di cek di fotoin KTP kita untuk dilihat BI |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | Checking nya dan pengajuan itu paling pertama di cek BI Checking kalau bermasalah BI Checking mereka tidak mau bantu dari pihak banknya. |
| 4. | Intansi | Jika Bapak/Ibu Kembali membutuhkan pembiayaan usaha di masa depan, bank apa yang paling ingin Bapak/Ibu gunakan? Mengapa? Jika Bapak/Ibu Kembali membutuhkan pembiayaan usaha di masa depan, bank apa yang paling ingin Bapak/Ibu gunakan? Mengapa? | Untuk nanti saya ingin beralih, belum ada rencana karena dalam 2 tahun ini KUR kita. Selesai setelah itu saya skip karena saya tidak mau pinjam lagi karena pelaku usaha ini naik turun, kadang ada masa penjualan kita merosot mbak itu juga susah untuk mau bayar cicilan juga. |

## Lampiran 2 Dokumentasi Foto Informan

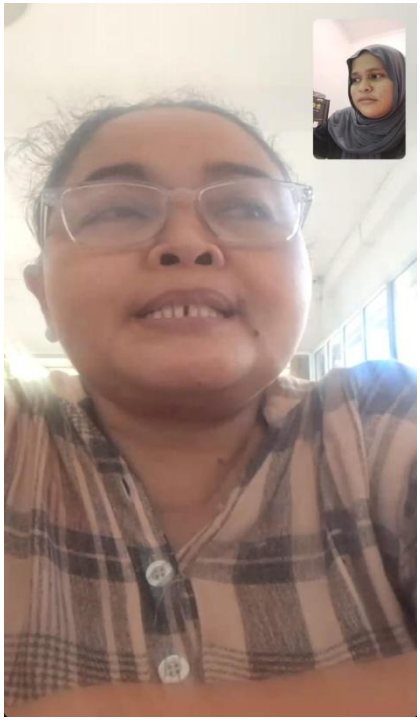


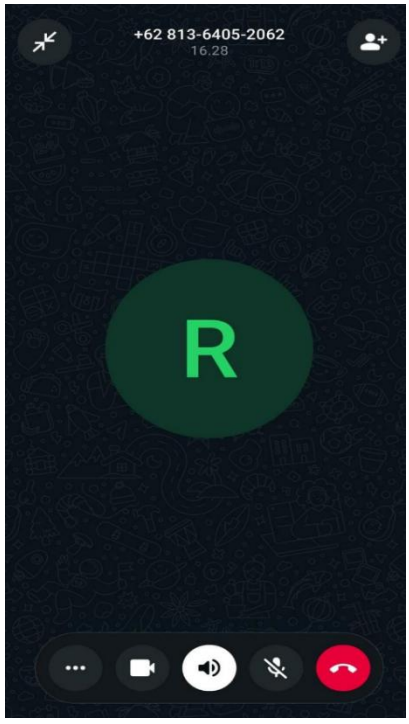


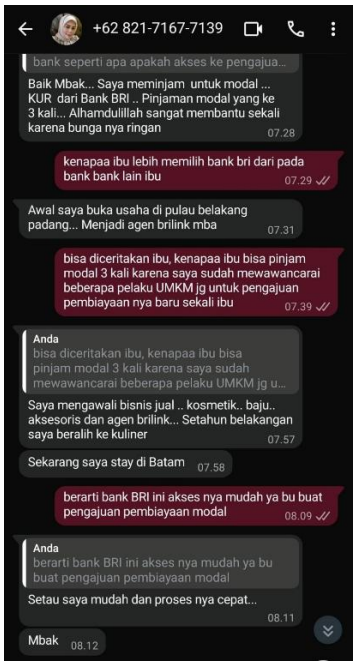


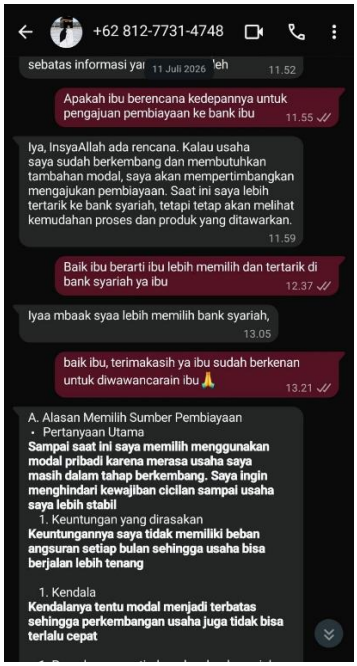

+62 823-9227-6051
38.13
skyjibee

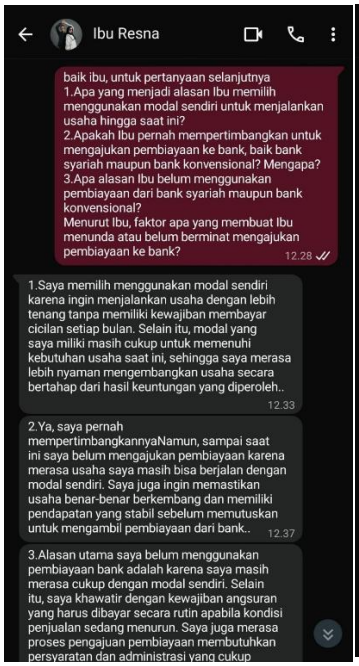

17.03
BICIK SIRU
Ikan Gilind
08117000128

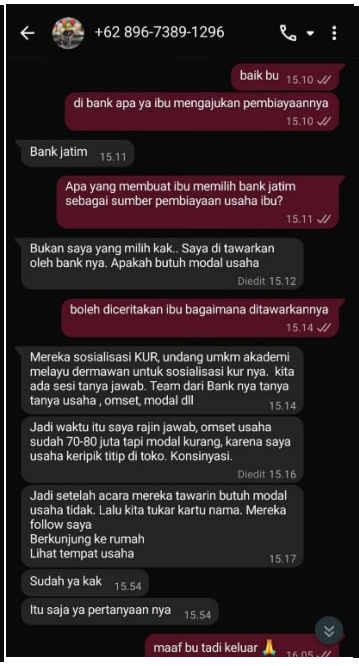


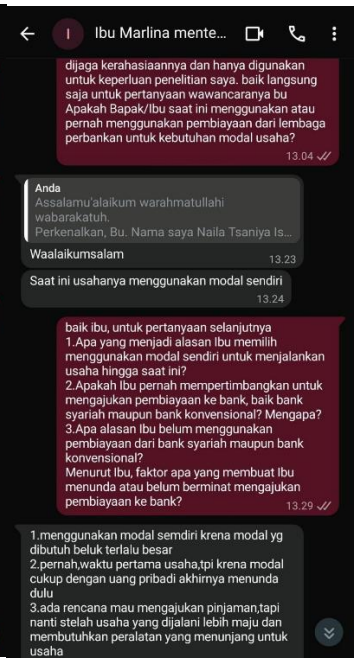

+62 813-6405-2062
16.28
R


+62 821-7167-7139
bank seperti apa apakah akses ke pengaju...
Baik Mbak... Saya meminjam untuk modal ... KUR dari Bank BRI .. Pinjaman modal yang ke 3 kali... Alhamdulillah sangat membantu sekali karena bunga nya ringan 07.28
kenapaa ibu lebih memilih bank bri dari pada bank bank lain ibu 07.29
Awal saya buka usaha di pulau belakang padang... Menjadi agen brilink mba 07.31
bisa diceritakan ibu, kenapaa ibu bisa pinjam modal 3 kali karena saya sudah mewawancarai beberapa pelaku UMKM jg untuk pengajuan pembiayaan nya baru sekali ibu 07.39
Anda
bisa diceritakan ibu, kenapaa ibu bisa pinjam modal 3 kali karena saya sudah mewawancarai beberapa pelaku UMKM jg u...
Saya mengawali bisnis jual .. kosmetik.. baju.. aksesoris dan agen brilink... Setahun belakangan saya beralih ke kuliner 07.57
Sekarang saya stay di Batam 07.58
berarti bank BRI ini akses nya mudah ya bu buat pengajuan pembiayaan modal 08.09
Anda
berarti bank BRI ini akses nya mudah ya bu buat pengajuan pembiayaan modal
Setau saya mudah dan proses nya cepat... 08.11
Mbak 08.12


+62 812-7731-4748
sebatas informasi ya 11 Juli 2026 eh 11.52
Apakah ibu berencana kedepannya untuk pengajuan pembiayaan ke bank ibu 11.55
Iya, InsyaAllah ada rencana. Kalau usaha saya sudah berkembang dan membutuhkan tambahan modal, saya akan mempertimbangkan mengajukan pembiayaan. Saat ini saya lebih tertarik ke bank syariah, tetapi tetap akan melihat kemudahan proses dan produk yang ditawarkan. 11.59
Baik ibu berarti ibu lebih memilih dan tertarik di bank syariah ya ibu 12.37
Iyaa mbaak syaa lebih memilih bank syariah, 13.05
baik ibu, terimakasih ya ibu sudah berkenan untuk diwawancarain ibu 13.21
A. Alasan Memilih Sumber Pembiayaan
• Pertanyaan Utama
Sampai saat ini saya memilih menggunakan modal pribadi karena merasa usaha saya masih dalam tahap berkembang. Saya ingin menghindari kewajiban cicilan sampai usaha saya lebih stabil
1. Keuntungan yang dirasakan
Keuntungannya saya tidak memiliki beban angsuran setiap bulan sehingga usaha bisa berjalan lebih tenang
1. Kendala
Kendalanya tentu modal menjadi terbatas sehingga perkembangan usaha juga tidak bisa terlalu cepat


Ibu Resna
baik ibu, untuk pertanyaan selanjutnya
1.Apa yang menjadi alasan Ibu memilih menggunakan modal sendiri untuk menjalankan usaha hingga saat ini?
2.Apakah Ibu pernah mempertimbangkan untuk mengajukan pembiayaan ke bank, baik bank syariah maupun bank konvensional? Mengapa?
3.Apa alasan Ibu belum menggunakan pembiayaan dari bank syariah maupun bank konvensional?
Menurut Ibu, faktor apa yang membuat Ibu menunda atau belum berminat mengajukan pembiayaan ke bank? 12.28
1.Saya memilih menggunakan modal sendiri karena ingin menjalankan usaha dengan lebih tenang tanpa memiliki kewajiban membayar cicilan setiap bulan. Selain itu, modal yang saya miliki masih cukup untuk memenuhi kebutuhan usaha saat ini, sehingga saya merasa lebih nyaman mengembangkan usaha secara bertahap dari hasil keuntungan yang diperoleh.. 12.33
2.Ya, saya pernah mempertimbangkannyaNamun, sampai saat ini saya belum mengajukan pembiayaan karena merasa usaha saya masih bisa berjalan dengan modal sendiri. Saya juga ingin memastikan usaha benar-benar berkembang dan memiliki pendapatan yang stabil sebelum memutuskan untuk mengambil pembiayaan dari bank.. 12.37
3.Alasan utama saya belum menggunakan pembiayaan bank adalah karena saya masih merasa cukup dengan modal sendiri. Selain itu, saya khawatir dengan kewajiban angsuran yang harus dibayar secara rutin apabila kondisi penjualan sedang menurun. Saya juga merasa proses pengajuan pembiayaan membutuhkan persyaratan dan administrasi yang cukup


+62 896-7389-1296
baik bu 15.10
di bank apa ya ibu mengajukan pembiayaannya 15.10
Bank jatim 15.11
Apa yang membuat ibu memilih bank jatim sebagai sumber pembiayaan usaha ibu? 15.11
Bukan saya yang milih kak.. Saya di tawarkan oleh bank nya. Apakah butuh modal usaha Diedit 15.12
boleh diceritakan ibu bagaimana ditawarkannya 15.14
Mereka sosialisasi KUR, undang umkm akademi melayu dermawan untuk sosialisasi kur nya. kita ada sesi tanya jawab. Team dari Bank nya tanya tanya usaha , omset, modal dll 15.14
Jadi waktu itu saya rajin jawab, omset usaha sudah 70-80 juta tapi modal kurang, karena saya usaha keripik titip di toko. Konsinyasi. Diedit 15.16
Jadi setelah acara mereka tawarin butuh modal usaha tidak. Lalu kita tukar kartu nama. Mereka follow saya
Berkunjung ke rumah
Lihat tempat usaha 15.17
Sudah ya kak 15.54
Itu saja ya pertanyaan nya 15.54
maaf bu tadi keluar


Ibu Marlina mente...
dijaga kerahasiaannya dan hanya digunakan untuk keperluan penelitian saya. baik langsung saja untuk pertanyaan wawancaranya bu
Apakah Bapak/Ibu saat ini menggunakan atau pernah menggunakan pembiayaan dari lembaga perbankan untuk kebutuhan modal usaha? 13.04
Anda
Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.
Perkenalkan, Bu. Nama saya Naila Tsaniya Is...
Waalaikumsalam 13.23
Saat ini usahanya menggunakan modal sendiri 13.24
baik ibu, untuk pertanyaan selanjutnya
1.Apa yang menjadi alasan Ibu memilih menggunakan modal sendiri untuk menjalankan usaha hingga saat ini?
2.Apakah Ibu pernah mempertimbangkan untuk mengajukan pembiayaan ke bank, baik bank syariah maupun bank konvensional? Mengapa?
3.Apa alasan Ibu belum menggunakan pembiayaan dari bank syariah maupun bank konvensional?
Menurut Ibu, faktor apa yang membuat Ibu menunda atau belum berminat mengajukan pembiayaan ke bank? 13.29
1.menggunakan modal semdiri krena modal yg dibutuh beluk terlalu besar
2.pernah,waktu pertama usaha,tpi krena modal cukup dengan uang pribadi akhirnya menunda dulu
3.ada rencana mau mengajukan pinjaman,tapi nanti stelah usaha yang dijalani lebih maju dan membutuhkan peralatan yang menunjang untuk usaha

## Lampiran 3 Gambaran Lokasi Penelitian

### A. Gambaran Lokasi Penelitian

Akademi Melayu Dermawan (AMD) merupakan lembaga yang bergerak di bidang pembinaan, pendampingan, dan pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang berlokasi di Golden Egg Blok A Nomor 10, Batam Center, Kota Batam, Provinsi Kepulauan Riau. Lembaga ini didirikan oleh Ilyas Karta dan saat ini dipimpin oleh Marlina Ramli sebagai ketua Akademi Melayu Dermawan. Akademi Melayu Dermawan berdampak pada peningkatan kapasitas usaha melalui berbagai program pembinaan, pelatihan dan pendampingan yang berorientasi pada pengembangan kewirausahaan

Sejak berdirinya, Akademi Melayu Dermawan secara aktif menyelenggarakan berbagai kegiatan yang bertujuan meningkatkan kompetensi pelaku UMKM di Kota Batam. Program yang dilaksanakan antara lain kelas mentoring bisnis, pelatihan kewirausahaa, seminar, diskusi usaha, konsultasi bisnis, serta pendampingan dalam pengembangan usaha sesuai dengan kebutuhan masing-masing peserta. Melalui berbagai kegiatan tersebut, Akademi Melayu Dermawan berupaya untuk meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam mengelola usaha, memperluas jaringan bisnis, serta meningkatkan daya saing usahanya.

Selain melaksanakan kegiatan pembinaan, Akademi Melayu Dermawan juga menjalin kerja sama dengan berbagai intansi pemerintah, organisasi, maupun komunitas usaha. Salah satu bentuk kerja sama tersebut adalah dengan Serikat Usaha Muhammadiyah (SUM) Kota Batam dalam penyelenggaran program pendampingan dan pengembangan UMKM. Selain itu, Akademi Melayu Dermawan juga memperoleh dukungan dari Kementrian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (Kemenparekraf) seperti bantuan fasilitas produksi untuk mendukung peningkatan kapasitas usaha para pelaku UMKM Akademi Melayu Dermawan.

### B. Visi dan Misi

Visi:

Menjadi lembaga pembinaan UMKM yang berperan dalam menciptakan pelaku usaha yang berdaya saing dan berkelanjutan melalui pelatihan dan pedampingan.

Misi:

1. Menyelenggarakan pelatihan dan pendampingan untuk meningkatkan kapasitas pelaku UMKM.
2. Mendorong pengembangan usaha melalui peningkatan keterampilan, inovasi, dan daya saing
3. Memperluas jaringan kemitraan dengan pemerintah dan berbagai lembaga dalam mendukung pengembangan UMKM.
4. Memberikan konsultasi dan pendampingan kepada pelaku UMKM sesuai dengan kebutuhan pengembangan usahanya.

## Lampiran 4 Pedoman Wawancara

Pertanyaan pembuka:

1. Apakah Bapak/Ibu saat ini menggunakan atau pernah menggunakan pembiayaan dari lembaga perbankan untuk kebutuhan modal usaha?
   - Jika iya, dari bank apa? Bank syariah, bank konvensional, atau pernah keduanya? Boleh disebutkan nama banknya?
2. Sebelum menggunakan bank tersebut, apakah Bapak/Ibu sempat mempertimbangkan atau mencari tahu tentang pilihan bank lain? Misalnya bank syariah jika sekarang menggunakan bank konvensional, atau sebaliknya?

| **Komponen** | **Pertanyaan wawancara** |
|---|---|
| Sikap (*attitude*) | Tujuan:<br>Mengetahui penilaian dan evaluasi pelaku UMKM terhadap bank yang mereka gunakan.<br>**Pertanyaan utama:**<br>**Apa yang membuat Bapak/Ibu memilih bank tersebut sebagai sumber pembiayaan usaha?**<br>**Probing:**<br>1. Apa saja keuntungan yang Bapak/Ibu rasakan dari pembiayaan di bank tersebut? |

| | |
|---|---|
| | 2. Apakah ada hal yang menurut Bapak/Ibu kurang sesuai atau menjadi kendala selama menggunakan pembiayaan tersebut?<br>3. Apakah Bapak/Ibu pernah mempertimbangkan menggunakan bank syariah/konvensional*? Bagaimana kesan atau gambaran tentang bank tersebut?<br>4. Menurut Bapak/Ibu, apa perbedaan yang paling terasa antara menggunakan pembiayaan di bank syariah dan bank konvensional? |
| Norma subjektif | Tujuan:<br>Mengetahui sejauh mana pengaruh orang-orang di sekitar pelaku UMKM dalam memengaruhi keputusan memilih sumber pembiayaan.<br>Pertanyaan:<br>**Saat memutuskan menggunakan pembiayaan tersebut, apakah ada pihak tertentu yang memberikan saran atau memengaruhi keputusan Bapak/Ibu?**<br>Probing:<br>1. Siapa yang paling berpengaruh dan mengapa pendapatnya Bapak/Ibu pertimbangkan?<br>2. Apakah saran tersebut memengaruhi keputusan akhir Bapak/Ibu dalam memilih bank syariah atau bank konvensional?<br>3. Selain pertimbangan yang sudah disebutkan, apakah ada nilai-nilai atau prinsip lain yang juga ikut memengaruhi pilihan tersebut? |

| | |
|---|---|
| Kontrol perilaku | Tujuan:<br>Mengetahui persepsi pelaku UMKM mengenai kemudahan atau hambatan dalam mengakses, memahami, dan menggunakan produk pembiayaan bank baik yang sedang digunakan maupun alternatif yang ada.<br>Pertanyaan:<br>**Bagaimana pengalaman Bapak/Ibu dalam mengakses pembiayaan di bank tersebut mulai dari proses pengajuan hingga pencairan?**<br>Probing:<br>1. Apakah terdapat kendala selama proses pengajuan atau penggunaan pembiayaan tersebut?<br>2. Sebelum menggunakan pembiayaan tersebut, bagaimana Bapak/ibu memperoleh informasi mengenai produk pembiayaan yang dipilih?<br>3. Seberapa jauh Bapak/Ibu memahami perbedaan antara produk pembiayaan bank syariah dan bank konvensional?<br>4. Menurut perkiraan Bapak/Ibu, apakah proses mengakses pembiayaan di bank syariah/konvensional akan berbeda dengan yang Bapak/Ibu gunakan sekarang? Lebih mudah atau lebih rumit? |

| | |
|---|---|
| Intensi | Tujuan:<br>Mengetahui kecenderungan dan arah pilihan sumber pembiayaan pelaku UMKM ke depannya, apakah akan tetap menggunakan pembiayaan yang sama atau beralih mempertimbangkan untuk menggunakan keduanya.<br>Pertanyaan:<br>**Jika Bapak/Ibu kembali membutuhkan pembiayaan usaha di masa depan, bank apa yang paling ingin Bapak/Ibu gunakan? Mengapa?**<br>Probing:<br>1. Apakah ada kondisi tertentu yang dapat membuat Bapak/Ibu mempertimbangkan menggunakan jenis bank yang berbeda dari pilihan sekarang?<br>2. Faktor apa yang menurut Bapak/Ibu paling menentukan dalam memilih bank untuk pembiayaan usaha ke depannya?<br>3. Apakah pertimbangan agama atau kehalalan produk turut memengaruhi arah pilihan Bapak/Ibu ke depannya?<br>4. [Jika informan menggunakan dua jenis bank] Di antara bank syariah dan konvensional yang pernah Bapak/Ibu gunakan, mana yang lebih Bapak/Ibu inginkan untuk digunakan ke depannya? |

Pertanyaan penutup:

Apakah ada hal lain terkait pengalaman atau pandangan Bapak/Ibu tentang pembiayaan perbankan yang belum sempat ditanyakan tapi Bapak/Ibu rasa penting untuk disampaikan?

## RIWAYAT HIDUP



Penyusun bernama Naila Tsaniya Istisyhadiyah, lahir pada 30 Agustus 2003 di Kota Batam, Kepulauan Riau dan berdomisili di Batu Aji, Kota Batam, Kepulauan Riau. Kontak yang dapat dihubungi yaitu melalui nomor 0812-9293-1735, alamat *email* nailatsaniyaa@gamil.com, akun Linkedln: Naila Tsaniya, Instagram: @nailatsaniya_

Riwayat pendidikan dimulai dari SD Negeri 001 Batu Aji (2010-2016), dilanjutkan ke SMPIT Luqman Al-Hakim Batam (2016-2019), dan MAN 1 Batam (2019-2022). Pada tahun 2022, penyusun melanjutkan studi di Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia (UII).